Evaluatie regeling Zeldzame Huisdierrassen

Eindrapport
Uitgebracht in opdracht van
het ministerie van Economische Zaken
Amersfoort, 3 juli 2015

Bureau Bartels B.V.
Postbus 318
3800 AH Amersfoort
Stationsplein 69
3818 LE Amersfoort
T 033 – 479 20 20
info@brtls.nl
www.bureaubartels.nl

Inhoud

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Nederland heeft zich gecommitteerd aan diverse internationale afspraken om de biodiversiteit te behouden en de teruggang in variatie van dieren, planten en micro-organismen een halt toe te roepen. Een goed voorbeeld daarvan betreft het Verdrag inzake Biologische Diversiteit uit 1992 (VN-Conferentie over Milieu en Ontwikkeling, Rio de Janeiro). Aansluitend aan dit verdrag heeft de Europese Raad in 1992 verordening (EG) nr.2078/92 vastgesteld. Deze verordening heeft betrekking op landbouwproductie-methoden die verenigbaar zijn met de eisen inzake milieubescherming en natuurbeheer. Lidstaten werden daarbij verplicht om deze verordening nationaal te implementeren.

Een ander belangrijk voorbeeld betreft het *Global Plan of Action on Animal Genetic Resources for Food and Agriculture* van de FAO. Dit actieplan is in 2007 door ruim 100 landen, waaronder Nederland, ondertekend. Eén van de prioriteiten van dit actieplan heeft betrekking op het opzetten en versterken van in situ conserveringsprogramma's.

Om te voldoen aan bovenstaande verplichtingen c.q. afspraken heeft Nederland, via het ministerie van Economische Zaken (EZ), in 1998 de ***'Subsidieregeling Zeldzame Landbouwhuisdierrassen'*** in het leven geroepen. Gaandeweg is deze regeling ook wel in verkorte vorm aangeduid als de 'Subsidieregeling Zeldzame Huisdierrassen'. In eerste instantie werd deze regeling door het toenmalige LASER uitgevoerd waarbij de Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH) als toezichthouder op naleving van de regeling fungeerde. In de eerste opzet van de regeling was het zo dat fokkers en houders van zeldzame landbouwhuisdieren[1] (jaarlijks) subsidie voor deze dieren aan konden vragen. De subsidie bestond daarbij uit een vast bedrag per zogenoemde 'grootvee-eenheid'. Uit een tussentijds uitgevoerde evaluatie bleek dat de regeling destijds sterk overtekend was[2].

Vanaf 2008 is mede vanwege de sterke overtekening en daarmee samenhangende uitvoeringslasten gekozen voor een andere opzet van bovenstaande subsidieregeling. Vanaf dat moment verstrekte het ministerie van Economische Zaken de subsidie vanuit deze regeling namelijk aan de ***Stichting Zeldzame Huisdierrassen*** (SZH). Daarbij speelde ook mee dat de doelstelling van de SZH goed aansloot bij de internationale verplichtingen die Nederland aangegaan was. De doelstelling van de SZH luidt namelijk: '*het versterken van de positie van de rasverenigingen en stamboeken door het aanreiken van kennis en professionele hulp van organisatorische aard en anderzijds door de oorspronkelijke rassen een herkenbare plaats te geven in de samenleving*'.

Het is gebruikelijk dat beleidsinstrumenten periodiek 'tegen het licht gehouden worden'. Dit geldt dus ook voor de Subsidieregeling Zeldzame Huisdierrassen. Op verzoek van het ministerie van EZ heeft Bureau Bartels de evaluatie van deze regeling uitgevoerd. In deze rapportage doen we verslag van de bevindingen. We tekenen daarbij aan dat de evaluatie betrekking heeft op de periode 2011-2014.

---

1 Zoals Fries roodbont, Lakenvelders en het Groninger paard.
2 *'Ex-post evaluatie subsidieregeling zeldzame landbouwhuisdierrassen'*, IKC Landbouw (2000).

1.2 Doelstelling van de evaluatie

De doelstelling van de evaluatie bestond in feite uit het beantwoorden van de volgende vraag:

Hoe kan de inhoud en uitvoering van (EZ-)activiteiten door de SZH worden beoordeeld, in hoeverre zijn daarmee de doelstellingen bereikt en wat zijn lessen voor de toekomst?

Uit deze doelstelling blijkt dat in de evaluatie een drietal thema's centraal heeft gestaan, namelijk:

i. Inhoud en uitvoering.
ii. Meerwaarde en effectiviteit.
iii. Bouwstenen voor de toekomst.

Bij de uitvoering van de evaluatie hebben we deze thema's verder uitgewerkt via het formuleren van onderzoeksvragen. Door het verrichten van deskresearch en veldwerk (zie paragraaf 1.3) hebben we deze vragen trachten te beantwoorden. In het onderstaande presenteren we per thema enkele belangrijke voorbeelden van onderwerpen die in de onderzoeksvragen aan bod zijn gekomen.

Inhoud en uitvoering

- Typen activiteiten van de SZH[3]
- Uitvoering SZH-activiteiten
- Beoordeling inhoud en uitvoering SZH-activiteiten

Meerwaarde en effectiviteit

- Meerwaarde SZH-activiteiten
- Impact op professionalisering fokkerij
- Betekenis voor vermarkten producten/diensten

Bouwstenen voor de toekomst

- Toekomstig belang SZH-activiteiten
- Verbeterpunten inhoud/uitvoering activiteiten
- 'Witte vlekken' in ondersteuningsaanbod SZH

In de navolgende hoofdstukken presenteren we de uitkomsten van de evaluatie voor bovenstaande thema's en bijbehorende onderwerpen.

1.3 Aanpak evaluatie

We hebben voor de evaluatie een aantal verschillende typen activiteiten ontplooid. Allereerst hebben we ***deskresearch*** verricht, waarbij verschillende typen schriftelijke en digitale bronnen zijn geraadpleegd. Voorbeelden hiervan zijn jaarplannen en -verslagen

[3] Zoals we in hoofdstuk 2 nog zullen zien, is de financiering van (het projectbureau van) de SZH voor een belangrijk deel gebaseerd op de subsidie vanuit het ministerie van EZ. De EZ-subsidie wordt met name aangewend om de activiteiten van het Projectbureau van de SZH te financieren. In het navolgende hoofdstuk zullen deze activiteiten de revue passeren.

van de SZH, voorlichtingsmateriaal dat vanuit de SZH ontwikkeld is, subsidie-beschikkingen vanuit het ministerie van EZ, analyse- en strategiedocumenten van de SZH, enzovoort.

Naast deskresearch hebben we ook ***veldwerk*** uitgevoerd. Daarmee bedoelen we het raadplegen van verschillende typen betrokkenen bij de SZH. Allereerst hebben we bij de start van de evaluatie een aantal zogenoemde ***sleutelpersonen*** geraadpleegd. Daarbij ging het met name om vertegenwoordigers van het ministerie van EZ en enkele bestuursleden van de SZH. Bijlage I bevat een overzicht van de geraadpleegde sleutelpersonen.

Verder hebben we ook vertegenwoordigers van ras-/stamboekorganisaties en van ZeldzaamLEKKER-bedrijven geraadpleegd. Hoewel de activiteiten van de SZH zich niet beperken tot deze typen partijen, vormen zij wel – zeker in het licht van de EZ-prioriteiten (zie ook hoofdstuk 2) – cruciale partners van de SZH. In totaal zijn 101 vertegenwoordigers van deze partijen (zie tabel 1.1) via een mail benaderd door het ministerie van EZ. Daarin is de evaluatie aangekondigd en is de respondenten gevraagd om deel te nemen aan de evaluatie. Dit leverde uiteindelijk een respons voor beide doelgroepen op zoals in tabel 1.1 weergegeven.

Tabel 1.1 Respons ras/-stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER bedrijven

Aspect	Ras-/stam-boekorganisaties	ZeldzaamLEKKER-bedrijven	Totaal
Bruto steekproef	*74*	*27*	*101*
▪ Contactpersoon niet benaderd omdat al een ander contactpersoon voor organisatie is geraadpleegd[4]	15	-	15
▪ Na herhaalde pogingen niet bereikt	4	1	5
▪ Contactpersoon niet meer in dienst	-	1	1
▪ Contactpersoon al gesproken voor andere organisatie	2	-	2
▪ Contactgegevens onjuist	1	-	1
▪ Onbekend met de SZH	1	1	2
Netto steekproef	*51*	*24*	*75*
▪ Geen tijd/interesse	3	-	3
▪ Interview niet doorgegaan	3	-	3
Respons (absoluut)	**45**	**24**	**69**
Respons (relatief)	**88%**	**100%**	**92%**

Zoals uit bovenstaande tabel blijkt, was de bereidheid om deel te nemen aan de evaluatie groot. Dit wordt gestaafd door het feit dat de (netto-)respons gemiddeld boven de 90% uitgekomen is.

[4] Voor 12 ras/-stamboekorganisaties zijn twee of drie contactpersonen aangereikt. Er is voor gekozen om per ras/-stamboekorganisatie één vertegenwoordiger te raadplegen.

1.4 Leeswijzer

De opbouw van dit rapport is verder als volgt. In de hoofdstukken 2 tot en met 5 van deze rapportage komen successievelijk de thema's aan bod die we hierboven in paragraaf 1.2 gepresenteerd hebben. Dit houdt in dat we in hoofdstuk 2 en 3 aandacht zullen schenken aan de inhoud en uitvoering van de SZH-activiteiten. Daarbij is het zo dat we in hoofdstuk 2 vooral in zullen zoomen op een feitelijke beschrijving van de typen activiteiten zoals die in de afgelopen jaren door de SZH uitgevoerd zijn en het bereik daarvan. Samenhangend daarmee presenteren we in dit hoofdstuk ook enkele financiële gegevens over de SZH-activiteiten. In hoofdstuk 3 focussen we met name op de beoordeling van de inhoud (en uitvoering) van de SZH-activiteiten vanuit het perspectief ras-/stamboekorganisaties en van ZeldzaamLEKKER-bedrijven. In hoofdstuk 4 verleggen we de aandacht naar de meerwaarde die deze partijen aan de SZH-activiteiten ontlenen en de resultaten die zij daarmee hebben weten te behalen. Vervolgens bespreken we in hoofdstuk 5 de bouwstenen voor de toekomst. We ronden deze rapportage af met hoofdstuk 6 waarin we de belangrijkste conclusies en de aanbevelingen, die uit de evaluatie te destilleren zijn, presenteren.

Voor zover er verschillen in uitkomsten bestaan tussen ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven, brengen we deze in beeld en bespreken we deze. Wanneer er geen verschillen bestaan laten we alleen de totaalscore – dat is de optelsom van uitkomsten van beide typen respondenten – zien.

2. Activiteiten SZH

2.1 Inleiding

Zoals gezegd, schenken we in dit hoofdstuk met name aandacht aan de typen activiteiten die in de afgelopen periode vanuit het projectbureau van de SZH uitgevoerd zijn. Daartoe gaan we in paragraaf 2.2 eerst in op de doelstellingen en speerpunten waarop de SZH in de afgelopen periode ingezet heeft. In paragraaf 2.3 laten we een aantal belangrijke activiteiten de revue passeren die de SZH daartoe in de afgelopen periode ontplooid heeft. In deze paragraaf zullen we ook een aantal gegevens over het bereik – c.q. het volume – van deze activiteiten van de SZH opnemen. We ronden af met paragraaf 2.4 waarin we een aantal financiële kerngegevens rondom de SZH presenteren.

2.2 Doelstellingen en speerpunten SZH

De SZH is sinds 1976 actief en heeft als ***centrale doelstelling*** om een ***bijdrage*** te leveren aan het ***behoud*** van ***zeldzame (landbouw)huisdierrassen***. Hiermee zijn verschillende belangen gediend die voor het ministerie van Economische Zaken in feite ook de legitimatie hebben gevormd om (vanaf 2008) de activiteiten van de SZH te ondersteunen vanuit de regeling zeldzame huisdierrassen.

Allereerst kan met de activiteiten van de SZH, zoals in hoofdstuk 1 al ter sprake kwam, een bijdrage geleverd worden aan het ***nakomen*** van de ***internationale verplichtingen*** en afspraken die Nederland in de afgelopen jaren aangegaan is c.q. gemaakt heeft.

Samenhangend hiermee draagt het behouden van zeldzame huisdierrassen ook bij aan de genetische diversiteit van landbouwhuisdieren in Nederland. Hiermee kan ook een (potentieel) groot economisch belang gediend zijn. Door het voortdurende accent op 'productie' is er in Nederland binnen de diverse diersoorten een sterke 'verschraling' in de diversiteit van rassen – een genetische 'erosie' – ontstaan. Zo is bijvoorbeeld in de melkveehouderij het Holstein-Friesian ras sterk dominant geworden vanwege de hoge melkproductie. Het 'spiegelbeeld' hiervan is echter dat de (intensieve) veeteelt en melkveehouderij daardoor ook kwetsbaarder zijn geworden voor zaken als veranderingen in consumentenvoorkeuren, dierziekten/genetische problemen en veranderende wet- en regelgeving. In deze zin kan de 'genenpool' van oude (zeldzame) huisdierrassen dan ook als een soort 'zekerheidsstelling' fungeren voor de reguliere veeteelt en melkveehouderij. Dit indien de omstandigheden nopen om tot andere – of tot meer diversiteit van – rassen te komen. In deze zin vervult SZH in feite ook een rol bij het ***borgen*** van de ***voedselzekerheid***.

Verder kan aan oude huisdierrassen ook een cultuurhistorische waarde ontleend worden. Met haar activiteiten kan de SZH wat dit aangaat dan ook een bijdrage leveren aan het ***behoud*** van het ***'nationaal erfgoed'***. Samenhangend hiermee heeft de SZH zich in de afgelopen periode dan ook ingezet om te bevorderen dat natuur- en landschaps-beheerders, zoals Staatsbosbeheer, zeldzame huisdierrassen inzetten voor begrazing.

Als laatste voorbeeld noemen we hier dat het behouden van oude zeldzame huis-dierrassen ook positief uit kan werken op de toeristisch-recreatieve sector. Dit met name

ook omdat deze rassen veelal sterk streekgebonden zijn en daarmee bijvoorbeeld ook goed ‘vervlochten’ kunnen worden in toeristisch-recreatieve arrangementen van regio’s. Dit laatste is, zo blijkt uit het Jaarverslag 2014 van de SZH, in de afgelopen periode ook daadwerkelijk gerealiseerd. Uit dit verslag blijkt namelijk dat er op dat moment in Nederland 12 toeristische arrangementen waren waarin zeldzame huisdierrassen (ZeldzaamLEKKER-bedrijven: zie hierna) een belangrijk onderdeel vormden.

Om haar doelstelling te realiseren heeft de SZH in de afgelopen jaren met name ingezet op een drietal speerpunten[5], namelijk:

I. Professionalisering van de fokkerijstructuur.
II. Vermarkten en educatie.
III. Belangenbehartiging en fondsenwerving.

In het navolgende zullen we deze speerpunten kort toelichten.

I. Professionalisering van de fokkerijstructuur

Het beheren van zeldzame rassen met kleine populaties vraagt om een gedegen fokprogramma – waarvoor kennis nodig is van de populatiegenetica – en een professionele uitvoering daarvan. Wat dit laatste betreft kan bijvoorbeeld worden gedacht aan de communicatie van het fokprogramma naar fokkers en het opzetten en onderhouden van registratiesystemen rondom dit programma.

In de praktijk zijn ras- en stamboekorganisaties van zeldzame huisdierrassen echter veelal sterk beperkt in hun middelen en menskracht. De SZH ziet het dan ook als haar taak om ras- en stamboekorganisaties, zowel qua fokkerij als qua organisatie, een professionaliseringsslag te helpen maken. Dit houdt bijvoorbeeld in dat zij gezamenlijk met deze organisaties – onder andere via het organiseren van ‘strategiedagen’ – een fokdoel formuleert en een daarop gebaseerd fokprogramma ontwikkelt. Indien hiervoor specifieke kennis nodig is – bijvoorbeeld over genetica – dan kan de SZH daarvoor een beroep doen op het Centrum voor Genetische Bronnen Nederland (CGN) die over de nodige expertise beschikt. Het CGN kan rasverenigingen, fokkerijorganisaties en overheden – op basis van wetenschappelijke inzichten en analyses – namelijk ook adviseren over in situ behoud (houden van levende dieren). In aanvulling daarop kan het CGN desgewenst ook genenbank materiaal uitgeven om fokprogramma’s van bedreigde rassen te ondersteunen (zie hierna). De SZH draagt zorg – via bijvoorbeeld publicaties, workshops, bijeenkomsten e.d. – voor de vertaling van de fokkerijkennis van het CGN naar de praktijk. Anderzijds draagt SZH echter ook zorg voor een articulatie van de vragen, zoals die bij fokkers van zeldzame huisdierrassen leven, naar het CGN. Daartoe stellen de SZH en het CGN periodiek vast aan welke ondersteuning de verschillende ras- en stamboekorganisaties van zeldzame huisdierrassen behoefte hebben en hoe daar dan invulling aan kan worden gegeven.

Indien rassen zeer kwetsbaar (zeldzaam) zijn kan in situ behoud onvoldoende waarborg bieden voor het in stand houden van de betreffende rassen. Voor dergelijke rassen is het dan wenselijk om ex situ conservering (diepgevroren in vloeibare stikstof) in de genenbank van het CGN te realiseren. Een (andere) belangrijke taak van het CGN is

---

5 Zie het meerjarenplan 2011-2013 van de SZH.

namelijk het opbouwen en managen van genenbank collecties (van landbouwhuisdierrassen, groentegewassen en autochtone bomen/struiken). De SZH heeft – waar het gaat om zeldzame huisdierrassen – hierbij dan een rol bij het aanleveren van het benodigde genetische materiaal. Door de contacten met, en de bekendheid onder, ras- en stamboekorganisaties is de SZH in staat om – waar nodig – fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen te mobiliseren om het benodigde genetische materiaal aan te leveren.

Uit het bovenstaande volgt in feite al dat de SZH nauw samenwerkt met het CGN. De SZH kan op een aantal belangrijke punten – zoals het verspreiden van fokkerijkennis en het verzamelen van benodigd genetisch materiaal – als een soort 'interface' van het CGN naar de praktijk fungeren. Uit de gesprekken met sleutelpersonen is naar voren gekomen dat deze samenwerking en afstemming tussen de SZH en het CGN in de praktijk voorspoedig verloopt. Er is op dit punt dus sprake van een heldere taakverdeling tussen de SZH en het CGN. Overigens is de samenwerking ook bestuurlijk verankerd in die zin dat een medewerker van het CGN zitting heeft in het bestuur van de SZH.

II. Vermarkten en educatie

Voor fokkers (en houders) van zeldzame huisdierrassen is het belangrijk dat de producten en diensten van deze rassen ook ***vermarkt*** kunnen worden. Zo kunnen fokkers uiteraard niet al hun dieren zelf houden en zijn zij dus voortdurend op zoek naar afzetkanalen voor hun dieren. Samenhangend hiermee is het voor veel fokkers en houders van zeldzame rassen ook wenselijk om inkomsten te genereren. Gezien het feit dat zij qua kostprijs van hun dierlijke producten veelal niet kunnen concurreren met de reguliere land- en tuinbouw dient wat dit aangaat naar alternatieve wegen gezocht te worden. Dit vergt echter de nodige creativiteit. De SZH wil fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen dan ook ondersteuning bieden bij het vermarkten van hun producten en diensten zodat zij tot meer rendabele vormen van ondernemen kunnen komen. Voorbeelden hiervan zijn het sluiten van overeenkomsten met natuur- en landschapsbeheerders voor het begrazen met zeldzame rassen, het participeren in toeristische arrangementen en de ontwikkeling van het ZeldzaamLEKKER label (zie hierna).

Samenhangend met het thema vermarkten heeft de SZH in de afgelopen periode ook ingezet op ***educatie***. Qua activiteiten dient daarbij dan gedacht te worden aan zaken zoals het ontwikkelen en verspreiden van lesmateriaal naar scholen, het aanbieden van voorlichtingsmateriaal en het 'stallen' van zeldzame huisdierrassen op kinderboerderijen en het organiseren van – c.q. deelnemen aan – evenementen. Bij de uitvoering van haar educatieve activiteiten heeft de SZH in feite een tweesporenbeleid gehanteerd.

Enerzijds waren de educatieve activiteiten van de SZH namelijk gericht op afnemers van producten en diensten van zeldzame huisdierrassen. Door bijvoorbeeld consumenten bewust(er) te maken van het bestaan van zeldzame huisdierrassen is getracht om een impuls te geven aan het vermarkten van de producten en diensten van deze rassen. Anderzijds beoogde de SZH met haar educatieve activiteiten om potentieel geïnteresseerden 'over de streep' te trekken om zeldzame huisdierrassen te gaan houden of te gaan fokken. Een dergelijke 'nieuwe aanwas' werd (en wordt) namelijk van

groot belang geacht gezien de vergrijzing waarvan sprake is binnen de huidige houders en fokkers van zeldzame huisdierrassen. Later in deze rapportage komen we nog terug op deze vorm van 'bedreiging' voor zeldzame huisdierrassen in Nederland.

III. Belangenbehartiging en fondsenwerving

Mede gezien het feit dat diverse ras- en stamboekorganisaties via de SZH met elkaar verbonden zijn, vormde (en vormt) ook belangenbehartiging een prioritair thema voor de SZH. Een belangrijk aandachtspunt daarbij wordt gevormd door de bestaande wet- en regelgeving. Deze is namelijk sterk geënt op de reguliere land- en tuinbouw en kan daardoor in diverse gevallen knellend uitwerken op de veelal kleinschalige fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen. Een goed voorbeeld daarvan betreft het ruimen van dieren in het geval van dierziekten. Bij de bespreking van het opzetten van een 'paraplubestand' door de SZH komen we hier nog op terug.

Het thema fondsenwerving is meer recent (nog) nadrukkelijker op de agenda van de SZH komen te staan. Zoals we in paragraaf 2.4 namelijk nog zullen zien, is meer recentelijk door het ministerie van EZ een aanzienlijke korting op de subsidie aan de SZH doorgevoerd. Daarbij werd verwacht – zowel door het ministerie als door de SZH zelf – dat de SZH haar activiteiten op peil zou kunnen houden door additionele middelen 'uit de markt' dan wel via fondsen te verwerven. Vanuit dit gegeven is de SZH in de afgelopen periode dan ook meer in gaan zetten op het trachten te genereren van dergelijke middelen. In paragraaf 2.4 komen we terug op de resultaten die daarmee behaald zijn.

2.3 Activiteiten SZH

Zoals gezegd, presenteren we in deze paragraaf een overzicht van een aantal belangrijke activiteiten die de SZH in de afgelopen periode uitgevoerd heeft. Met 'belangrijk' bedoelen we regelmatig terugkerende activiteiten c.q. activiteiten waar de SZH de nodige inzet op heeft gepleegd. In het navolgende schema vatten we eerst deze activiteiten samen.

Schema 2.1 Belangrijke activiteiten SZH

Activiteit
Website SZH
Uniform systeem websites rasverenigingen
Advisering fokkerij/Strategiedagen
Paraplubestand
ZeldzaamLEKKER
Bijeenkomsten/evenementen
Cursussen/workshops
Lezingen
Les-/voorlichtingsmateriaal
Nieuwsbrieven
Blad ZeldzaamHuisdier
Activiteiten social media
'Ras van het jaar'

In het navolgende zullen we bovenstaande activiteiten successievelijk de revue laten passeren.

De ***SZH*** heeft een eigen ***website*** (www.szh.nl). Deze website bevat bijvoorbeeld informatie over de (activiteiten van de) SZH, zeldzame huisdierrassen, ras- en stamboekorganisaties en lesmateriaal (voor basisscholen, VMBO en MBO). Vanaf medio 2013 heeft de SZH het aantal hits op haar website geregistreerd. Over de periode medio 2013 – eind 2014 lag het aantal hits per maand tussen de 2.000 en 4.000. Bij ruim een kwart ging het hierbij om terugkerende bezoekers en (dus) bij bijna driekwart om nieuwe bezoekers. In de loop der tijd is sprake van een toename van het aantal hits.

Verder heeft de SZH ook een (‘multi tenant’) systeem laten ontwikkelen. In feite gaat het hierbij om een ***uniform systeem*** waaronder ***meerdere websites*** ‘gehangen’ kunnen worden die dan volgens een vast stramien ingericht dienen te worden. Hiermee wil(de) de SZH ras- en stamboekorganisaties de mogelijkheid bieden om op een relatief goedkope en eenvoudige wijze een eigen website in te richten en te onderhouden. Ten tijde van de evaluatie (voorjaar 2015) hadden negen rasverenigingen hiervan gebruik gemaakt.

Zoals hierboven al aan de orde kwam, heeft de SZH in de afgelopen periode ook sterk ingezet op het ***professionaliseren*** van ***ras- en stamboekorganisaties*** van zeldzame huisdierrassen. Enerzijds ging het hierbij om het bieden van ondersteuning bij het formuleren van een fokdoel en het op basis daarvan ontwikkelen van een fokprogramma. Anderzijds bood de SZH deze organisaties ook ondersteuning bij het communiceren van dit programma naar de achterban alsmede bij het opzetten en onderhouden van een daarop geënt registratiesysteem.

In de verschillende jaarplannen van de afgelopen jaren heeft de SZH ook steeds doelen geformuleerd ten aanzien van het aantal ras- en stamboekorganisaties dat zij ondersteuning wilde bieden bij het realiseren van een professionaliseringsslag. Daarbij werd bovendien ook aangegeven welke typen professionalisering zij daarbij wilde realiseren. Daarvoor hanteerde de SZH een indeling in fasen van professionalisering[6]. Zo is in het meerjarenplan 2011-2013 als doelstelling geformuleerd dat – met ondersteuning van de SZH – eind 2013 12 stamboeken een fokdoel en -programma zouden moeten hebben. Uit de jaar- en voortgangsverslagen van de SZH is gebleken dat deze ambitie gerealiseerd is. In het jaarplan voor 2014 was als (voortschrijdende) doelstelling opgenomen dat eind 2014 16 stamboeken over een fokprogramma dienden te beschikken. Zoals uit de verslaglegging van de SZH naar voren is gekomen, is deze doelstelling eveneens behaald.

De SZH heeft op uiteenlopende wijzen ras- en stamboekorganisaties ondersteuning geboden bij het professionaliseren van hun fokkerij. Een veel beproefd ‘instrument’ daarbij waren bijvoorbeeld de zogenoemde ***‘Strategiedagen’*** die de SZH met deze partijen organiseerde. Deze dagen hadden als doel om gezamenlijk met ras- en stamboekorganisaties het fokdoel te formuleren en vervolgens een fokprogramma te

---

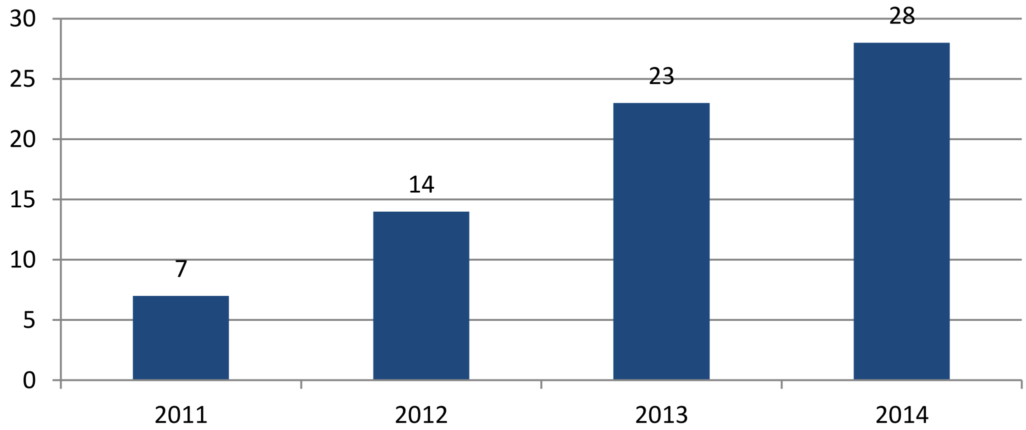
[6] Namelijk: Startfase (advisering over stamboekvorming), Inventarisatiefase (analyse populatie en bepalen strategie), Ontwerpfase (fokdoel en -programma ontwikkelen) en Bouwfase (fokprogramma opstarten en onderhouden).

ontwikkelen dat daarbij aansloot. Daarnaast heeft deze ondersteuning echter ook op andere wijzen plaatsgevonden zoals via bilaterale contacten en het beantwoorden van vragen vanuit deze organisaties.

Verder heeft de SZH – met ondersteuning van een separate projectsubsidie van het ministerie van EZ – ook het initiatief genomen om tot een zogenoemd ***'paraplubestand'*** te komen. Directe aanleiding hiervoor vormden de verschillende dierziekten – en daarmee gepaard gaande ruimingen van dieren – waarmee de Nederlandse veehouderij in de afgelopen jaren geconfronteerd is geworden. Ook houders en fokkers van zeldzame rassen konden daarbij te maken krijgen met dergelijke ruimingen. Echter, de EU-verordeningen bieden op zich de mogelijkheid om uitzonderingen te maken voor dergelijke rassen. Hierdoor kan het ministerie van EZ besluiten om bij dierziekten anders te handelen bij zeldzame rassen dan bij gangbare rassen. Hiervoor is het dan wel noodzakelijk dat de Nederlandse Voedsel en Warenautoriteit (NVWA) – die bij dierziekten de ruimingen coördineert – snel inzicht heeft in waar de dieren van de zeldzame rassen zich bevinden. In de afgelopen periode heeft de SZH een start gemaakt met het samenstellen van een dergelijk 'paraplubestand' van dieren van zeldzame rassen. Ten tijde van de evaluatie was dit bestand gevuld met gegevens van Lakenvelders (rund) en Brandrode runderen, Zwartblesschapen en Nederlandse landgeiten.

In het voorgaande kwam al naar voren dat het vermarkten van producten en diensten van zeldzame huisdierrassen één van de prioriteiten vormt voor de SZH. Een belangrijke stap die de SZH daartoe in de afgelopen periode gezet, heeft betrof het ontwikkelen en uitdragen van het ***ZeldzaamLEKKER-initiatief***. Samenhangend hiermee heeft de SZH de website www.zeldzaamlekker.nl laten ontwikkelen. Ook heeft de SZH bevorderd dat bijvoorbeeld tijdens evenementen kooksessies georganiseerd werden met producten van ZeldzaamLEKKER-bedrijven. Doel van het ZeldzaamLEKKER-initiatief is in feite om consumenten bekend te maken met het bijzondere karakter van dierlijke producten van zeldzame huisdierrassen om aldus de afzet(kanalen) te verruimen. Figuur 2.1 biedt inzicht in de ontwikkeling van het aantal ZeldzaamLEKKER-bedrijven in de periode 2011-2014.

Figuur 2.1 Ontwikkeling ZeldzaamLEKKER-bedrijven 2011-2014



Bron: Stichting Zeldzame Huisdierrassen (2015)

Uit bovenstaande figuur blijkt dat in de afgelopen periode een duidelijke groei van het aantal ZeldzaamLEKKER-bedrijven gerealiseerd is. In de periode 2011-2014 is er namelijk sprake van een verviervoudiging van het aantal bedrijven. In het voorgaande hoofdstuk hebben we vermeld dat de ZeldzaamLEKKER-bedrijven ook een doelgroep voor het veldwerk vormden. In de navolgende hoofdstukken komen we dan ook nader terug op deze doelgroep.

In de afgelopen jaren heeft de SZH ook een aantal meer grootschalige ***bijeenkomsten*** of ***evenementen*** georganiseerd die mede bedoeld waren om de (producten en diensten van) zeldzame huisdierrassen voor het voetlicht te brengen. In de jaren 2011 en 2012 ging het hierbij bijvoorbeeld om de ***Nationale Dag van het Levend Erfgoed***. Deze dagen konden destijds rekenen op circa 5.000 respectievelijk 3.000 bezoekers. Mede vanwege de kortingen die het ministerie van EZ doorvoerde op de subsidie, heeft de SZH deze dagen vanaf 2013 niet meer georganiseerd. Wel organiseert de SZH jaarlijks de zogenoemde ***'Fokkers- en vriendendag'***. Voor deze dagen worden bijvoorbeeld begunstigers van de SZH (donateurs), fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen en natuurbeheerders uitgenodigd. Ook deze dagen hebben als doel om zeldzame huisdierrassen – en in het kielzog daarvan de SZH – te promoten. In zowel 2013 als 2014 hebben deze dagen 30 tot 40 deelnemers getrokken.

Verder heeft de SZH – samen met enkele andere organisaties – in 2011 de ***themadag*** 'Inteeltdepressie bij hondenrassen' en in 2012 de themadag 'Maak Nederland Zeldzaam Mooi' georganiseerd. Deze dagen trokken ongeveer 190 respectievelijk 60 deelnemers. Ten slotte kan nog genoemd worden het ***'Zeldzaam Lekker festival'*** dat de SZH in 2012 georganiseerd heeft en dat 40 tot 45 bezoekers getrokken heeft.

Ook op het gebied van kennisoverdracht heeft de SZH in de afgelopen jaren de nodige initiatieven ontplooid. In de eerste plaats valt hier te denken aan de (mede)organisatie van ***cursussen en workshops*** voor bijvoorbeeld fokkers of voor ZeldzaamLEKKER-bedrijven/organisaties. Enkele voorbeelden van onderwerpen die centraal hebben gestaan tijdens deze cursussen of workshops zijn: vierkantsverwaarding, erfelijkheidsleer en omgaan met wet- en regelgeving. In de periode 2011-2014 is een zestal van dergelijke cursussen/workshops (mede) georganiseerd door de SZH. Hieraan hebben volgens opgave van de SZH ruim 100 personen deelgenomen.

Ten tweede heeft de SZH in de periode 2011-2014 de nodige ***lezingen*** verzorgd op diverse bijeenkomsten dan wel voor specifieke partijen (zoals natuurbeheerders en onderwijsinstellingen). In totaal ging het in deze periode om circa 50 bijdragen van de SZH.

In de derde plaats heeft de SZH, zoals eerder vermeld, ook het nodige ***lesmateriaal*** ontwikkeld. Het gaat hier om lesmateriaal voor scholen (basisscholen, VMBO en MBO), kinderboerderijen en natuur en milieu educatiecentra. In schema 2.2 hebben we enkele voorbeelden van dergelijk lesmateriaal opgenomen.

Schema 2.2 Voorbeelden lesmateriaal SZH

Lesmateriaal	Doelgroep
Prentenboeken	Basisonderwijs
Lesmateriaal ('Een wereld door verschil) met achtergrondinformatie, werkbladen en handleiding	Basisonderwijs, VMBO-onderwijs
Handboeken en doeboeken voor konijnen, kippen en duiven	Kinderclubs rond een zeldzaam ras, VMBO-onderwijs
Cahier 'Variatie in vee' met bijbehorend lesmateriaal	Groenonderwijs, VMBO-onderwijs

Ten vierde heeft de SZH ook ***voorlichtingsmateriaal*** ontwikkeld en verspreid onder bijvoorbeeld kinderboerderijen, CenterParcs en dergelijke. Samenhangend hiermee heeft de SZH ook bemiddeld om bijvoorbeeld bij kinderboerderijen een aantal zeldzame huisdieren te 'stallen'.

De SZH geeft ook een ***digitale nieuwsbrief*** uit. Deze nieuwsbrief is in de afgelopen periode gemiddeld 5 à 6 keer per jaar verschenen. De nieuwsbrief wordt verspreid onder bijvoorbeeld ras-/stamboekorganisaties, fokkers en houders van zeldzame huisdier-rassen en natuurbeheerders. In 2013 telde deze nieuwsbrief 582 abonnees en in 2014 673 abonnees.

Verder geeft de SZH ook het ***blad ZeldzaamHuisdier*** uit. Dit blad verschijnt vier keer per jaar en wordt met name toegezonden aan de begunstigers/donateurs van de SZH. Dit blad kent dan ook een bereik van ruim 1.350 lezers.

De SZH heeft (dus) ook donateurs. In tabel 2.1 hebben we weergegeven hoe het aantal donateurs zich in de afgelopen jaren ontwikkeld heeft.

Tabel 2.1 Ontwikkeling aantal donateurs SZH 2011-2014

Jaar	2011	2012	2013	2014
Donateurs	1.535	1.375	1.371	1.261

Bron: Stichting Zeldzame Huisdierrassen (2015)

Uit bovenstaande cijfers blijkt dat het aantal donateurs over de periode 2011-2014 enigszins terugloopt. In deze zin is de ambitie van het meerjarenplan 2011-2013 om tot een verdubbeling van het aantal donateurs te komen dan ook niet gerealiseerd. De SZH wijdt dit met name aan de economische crisis waardoor burgers (noodgedwongen) kritischer zijn geworden over de besteding van hun middelen.

Verder is de SZH zich in de afgelopen jaren ook meer gaan roeren op ***social media*** zoals ***Twitter*** en ***Facebook***. Zo bedroeg het aantal volgers op Facebook in juni 2013 125. Eind juni 2015 was dit uitgegroeid naar 564. Op Twitter heeft de SZH 167 volgers. Het bereik van de berichten die aldus door de SZH in deze periode verspreid werden varieerde van minder tot 100 tot bijna 3.000.

Ten slotte kan hier nog de selectie van ***'Ras van het Jaar'*** genoemd worden. Jaarlijks kiest de SZH een zeldzaam huisdierras uit waaraan in het betreffende jaar dan extra promotionele aandacht geschonken wordt. In de jaren 2011-2015 zijn dit achtereenvolgens de volgende rassen geweest:

- 2011: Krombek- en Witborsteend.
- 2012: Gouwenaar (Konijnenras).
- 2013: Hollandse Herder.
- 2014: Groninger Blaarkop.
- 2015: Veluws Heideschaap.

2.4 Financiering SZH-activiteiten

Zoals hiervoor al ter sprake kwam, heeft de SZH vanaf 2008 middelen van het ministerie van EZ ter beschikking gekregen om uitvoering te geven aan haar activiteiten. Vanaf 2010 heeft het ministerie er bij de SZH op aangedrongen om meer projectmatig te gaan werken. Dit omdat de SZH zo minder afhankelijk zou worden van instellingssubsidie en de kansen vergroot zouden worden om middelen uit de markt te genereren.

In het meerjarenplan 2011-2013 heeft de SZH rekening gehouden met deze wens van het ministerie van EZ. In dit plan zijn namelijk, zoals hierboven al min of meer aan de orde kwam, een drietal prioriteiten onderscheiden. In de jaarplannen, die uit dit meerjarenplan gedestilleerd zijn, is vervolgens aangegeven welke activiteiten binnen elk van deze prioriteiten ondernomen zouden gaan worden en wat de doelstellingen daarvan waren. Voor 2014 is een zelfstandig jaarplan gemaakt wat dus niet gebaseerd was op een onderliggend meerjarenplan.

De omvang van de 'reguliere' subsidie[7] van het ministerie van EZ aan de SZH bedroeg in eerste instantie € 200.000,- per jaar. Vanaf 2013 zijn daarin echter kortingen doorgevoerd. Enerzijds had dit te maken met de bezuinigingen van de Rijksoverheid die ook diverse subsidieregelingen troffen. Anderzijds veronderstelde het ministerie van EZ daarbij dat de SZH ook middelen uit de markt zou kunnen genereren, bijvoorbeeld rondom het ondersteunen van stamboeken, het creëren van marktvraag voor producten van zeldzame rassen en via fondswerving.

In de navolgende tabel hebben we weergegeven hoe de 'reguliere' subsidie aan de SZH van het ministerie van EZ zich in de evaluatieperiode 2011-2014 ontwikkeld heeft. Ook is in deze tabel de EZ-subsidie voor 2015 en verder aangegeven. In aanvulling op de 'reguliere' subsidie heeft de SZH ook een projectsubsidie van het ministerie van EZ gekregen voor het hierboven genoemde 'paraplubestand'. Ook deze subsidie hebben we in onderstaande tabel opgenomen.

[7] Daarnaast heeft de SZH in de evaluatieperiode namelijk nog eenmalig een subsidie van het ministerie van EZ gehad voor het eerdergenoemde 'paraplubestand' (zie hierna).

Tabel 2.2 **Ontwikkeling EZ-subsidie aan de SZH**

Jaar	Omvang 'reguliere' subsidie	Subsidie 'paraplubestand'	Totaal
2011	€ 200.000,-	€ 27.940,-	€ 227.940,-
2012	€ 200.000,-	€ 27.898,-	€ 227.898,-
2013	€ 160.000,-	-	€ 160.000,-
2014	€ 120.000,-	-	€ 120.000,-
2015 e.v.	€ 80.000,-		

Uit bovenstaande tabel blijkt dat de reguliere EZ-subsidie vanaf 2013 gestaag afgebouwd is naar € 80.000,- in 2015. Deze € 80.000,- is met name bedoeld om de foktechnische expertise van de SZH op peil te houden[8]. In haar 'kortingsbrief[9]' ging het ministerie van EZ er dus vanuit dat de SZH de reductie van de subsidie zou kunnen compenseren met het genereren van additionele inkomsten uit bepaalde SZH-activiteiten en/of via fondsenwerving. Overigens had ook de SZH zelf oorspronkelijk de hoop en verwachting dat er meer middelen uit de markt gegenereerd zouden kunnen worden. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het meerjarenplan 2011-2013[10].

Uit de gesprekken met vertegenwoordigers van de SZH, maar ook uit de financiële cijfers die we hieronder nog presenteren (zie tabel 2.3), is gebleken dat het genereren van extra middelen uit de markt niet echt uit de verf gekomen is. Zo is het 'aanslaan' van de achterban voor bepaalde vormen van dienstverlening van de SZH geen begaanbaar pad gebleken. De belangrijkste reden daarvoor, zo is vanuit de geraadpleegde vertegenwoordigers van de SZH aangegeven, is dat partijen als ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hiervoor nauwelijks of geen financiële armslag hebben. Dikwijls gaat het bij houders en fokkers van zeldzame huisdierrassen om min of meer hobbymatige activiteiten die niet of nauwelijks kostendekkend zijn. Uit hoofdstuk 5 zal blijken dat dit ook gestaafd wordt vanuit de geraadpleegde ras-/stamboekorganisaties en in mindere mate de ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

Daarnaast is er vanuit de SZH aangegeven dat de fondsenverwerving weliswaar een aantal resultaten opgeleverd heeft (zie ook tabel 2.3) maar niet voldoende is geweest om het verlies aan EZ-subsidie te compenseren. De ervaring van de SZH met de fondsenwerving is dat fondsenwerving in de praktijk lastig en onzeker is. De SZH zit wat dit aangaat min of meer in een 'spagaat'. Om resultaten te boeken op het gebied van fondsenwerving is veel inzet van eigen personeel en/of inzet van externe deskundigen nodig. Bovendien is daarbij sprake van een groot afbreukrisico. In de praktijk wordt namelijk maar een deel van de aanvragen bij fondsen gehonoreerd. Dit honoreringspercentage staat bovendien onder druk omdat steeds meer partijen zich in de afgelopen periode, mede vanwege de bezuinigingen bij de overheid, zich tot dergelijke fondsen wenden. De SZH beschikt echter over onvoldoende middelen om sterk in te zetten op fondsenwerving. Samenhangend hiermee is het niet verantwoord – vanwege de onzekerheid over het 'succes' – om hieraan een aanzienlijk deel van de beperkte middelen te besteden.

[8] Zie de brief van 2 maart 2012 van het ministerie van EZ aan de SZH.
[9] Zie de voorgaande voetnoot.
[10] Daarin wordt bijvoorbeeld de ambitie uitgesproken dat na 2013 het projectbureau van SZH zelfstandig voort zou kunnen blijven bestaan.

Een andere belangrijke leerervaring die de SZH bij de fondsenwerving heeft opgedaan, is enerzijds dat partijen/fondsen niet willen bijdragen aan meer algemene kosten die samenhangen met professionalisering van de fokkerij, promotie, educatie en belangenbehartiging. Voor zover partijen/fondsen bereid zijn om te 'sponsoren' doen zij dit bijvoorbeeld in de vorm van het bijdragen aan bepaalde materiaalkosten. Echter, ook dan wordt veelal de eis gesteld dat de SZH dit zelf met eigen middelen moet 'cofinancieren'.

In onderstaande tabel hebben we weergegeven hoe – voor de jaren 2011-2014 – de middelen van de SZH zich ontwikkeld hebben. We hebben daarbij een onderscheid gemaakt naar de subsidie van het ministerie van Economisch Zaken en 'baten uit eigen fondsenwerving' van de SZH.

Tabel 2.3 Ontwikkeling middelen SZH uit EZ-subsidie en fondswerving 2011-2014

Jaar	EZ-subsidie	Fondswerving[11]	Totaal
2011	€ 227.940,-	€ 56.203,-	€ 284.143,-
2012	€ 227.898,-	€ 47.975,-	€ 275.873,-
2013	€ 152.070,-[12]	€ 32.713,-	€ 184.783,-
2014	€120.000,-	€ 31.742,-	€ 151.742,-

Bron: Jaarrekeningen Stichting Zeldzame Huisdierrassen 2011, 2012, 2013 en 2014

Uit bovenstaande tabel blijkt dat er in de afgelopen jaren sprake is geweest van een drastische reductie van de middelen van de SZH[13]. Over de periode 2011-2014 zijn deze middelen namelijk bijna gehalveerd. Vooral na 2012 – samenhangend met de korting vanuit het ministerie van EZ en het aflopen van de EZ-subsidie voor de opbouw van het paraplubestand – lopen de middelen sterk terug. Ook blijkt uit bovenstaande cijfers dat de middelen uit fondsenwerving in deze periode niet gegroeid maar afgenomen zijn. Op de redenen daarvoor zijn we in het bovenstaande al ingegaan.

Bovenstaande ontwikkelingen hebben de 'kwetsbaarheid' van de SZH (sterk) vergroot en haar 'slagkracht' verkleind. Zo is de personele capaciteit van het projectbureau gereduceerd en vindt er, samenhangend daarmee, sinds 2014 geen specifieke personele inzet meer plaats voor het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Een ander voorbeeld betreft de Nationale Dag van het Levend Erfgoed. Vanaf 2013 is de SZH gestopt met de organisatie van deze dag.

Ook in bestuurlijke zin is de kwetsbaarheid van de SZH (ver)groot. Mede gezien haar kleinschaligheid is de SZH namelijk ook sterk afhankelijk van de (vrijwillige) inzet van bestuursleden. In het licht van bovenstaande ontwikkelingen is het de vraag in hoeverre de SZH in staat is om nieuwe actieve en deskundige bestuursleden te werven indien huidige bestuursleden aftreden.

---

11 Donaties (van donateurs) en giften vormen hierin een belangrijke component. In de afgelopen jaren ging het hierbij jaarlijks gemiddeld om ongeveer 30.000 euro.

12 De EZ-subsidie voor dit jaar bedroeg € 160.000,- zie tabel 2.2. Blijkens de jaarrekening over 2013 heeft de SZH hiervan een klein deel niet aangewend.

13 Voor de Nationale Dag van het Levend Erfgoed in 2011 en 2012 zijn verder nog bijdragen van € 40.000,- respectievelijk €12.500,- verkregen. Verder is in 2013 een bijdrage van € 25.000,- van het Prins Bernardfonds verkregen voor een project dat betrekking heeft op PR met fokcentra en dat in 2014-2015 loopt. Deze bijdragen zijn niet opgenomen in bovenstaande tabel die gebaseerd is op de jaarrekeningen van de SZH. Opname van deze bijdragen zou overigens de trend van dalende middelen voor de SZH alleen maar bevestigen c.q. versterken.

3. Beoordeling inhoud en uitvoering

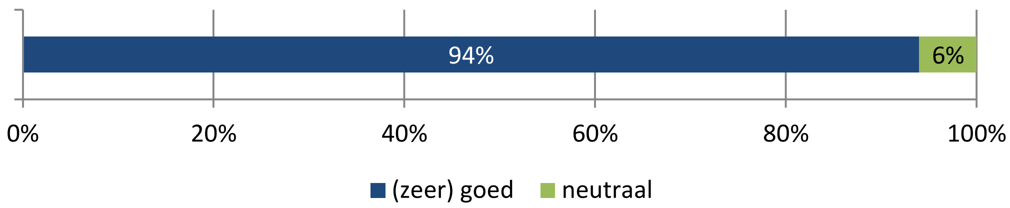
3.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk hebben we een overzicht gegeven van belangrijke activiteiten die de SZH in de afgelopen jaren heeft uitgevoerd. We hebben de gesprekken met de ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven benut om ervaringen met het gebruik van deze activiteiten in kaart te brengen. In dit hoofdstuk doen we verslag van deze exercitie. Voordat we individuele activiteiten bespreken geven we weer hoe de respondenten over het algemeen de wijze waarop de SZH haar activiteiten heeft uitgevoerd, beoordelen (paragraaf 3.2). Daarna komen activiteiten rond de informatievoorziening aan bod (paragraaf 3.3). Vervolgens bespreken we in paragraaf 3.4 activiteiten op het gebied van fokkerij en in paragraaf 3.5 activiteiten op het gebied van vermarkten en educatie. We sluiten het hoofdstuk af met de bespreking van enkele activiteiten op het gebied van belangenbehartiging en fondsenwerving (paragraaf 3.6).

3.2 Overall oordeel

Aan de vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is gevraagd hoe zij over het algemeen de wijze waarop de SZH haar activiteiten in de afgelopen jaren heeft uitgevoerd, beoordelen (zie figuur 3.1).

Figuur 3.1 Algemeen oordeel uitvoering activiteiten door de SZH (N=65)

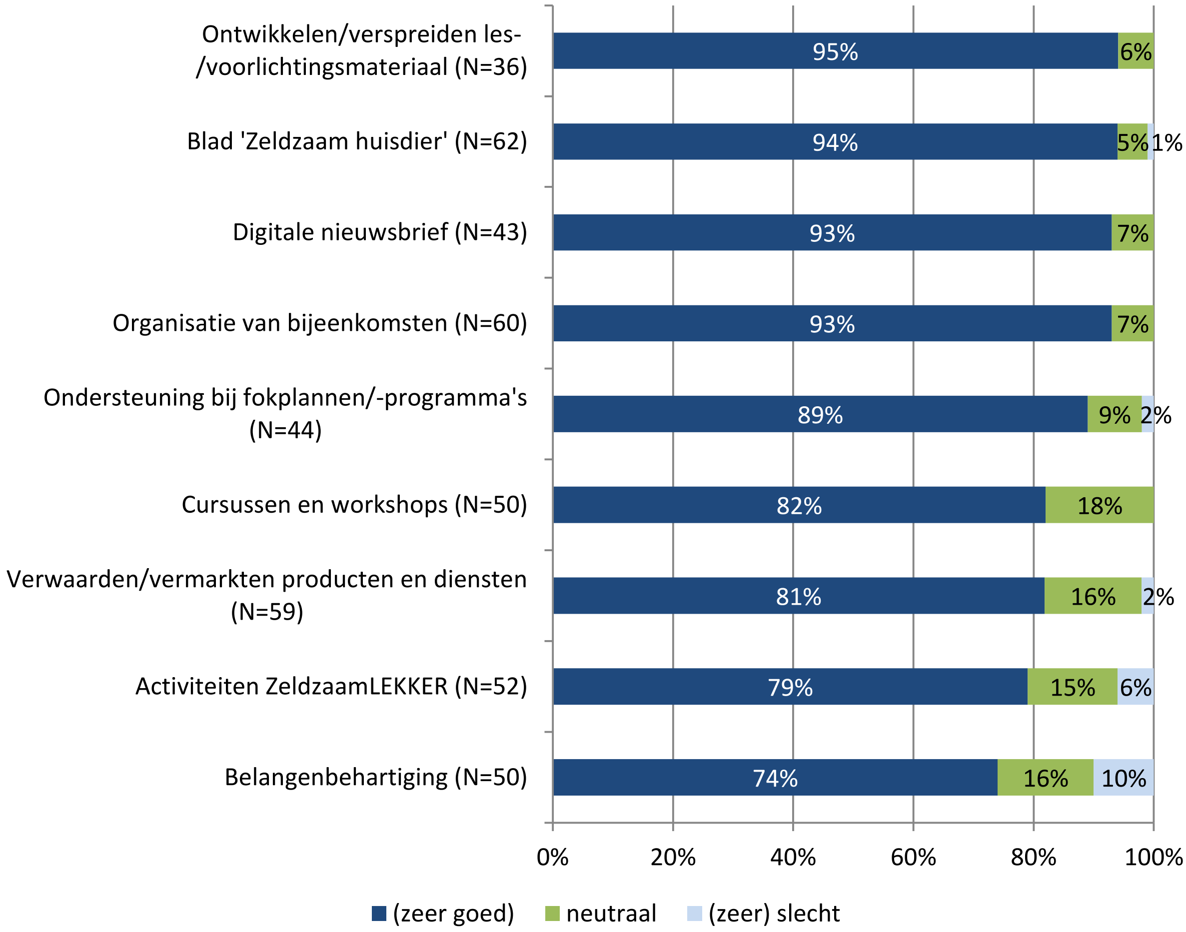


Vrijwel alle respondenten zijn tevreden over de wijze waarop de SZH haar activiteiten heeft uitgevoerd. ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben zelfs unaniem aangegeven dat deze (zeer) goed is.

Om meer inzicht te verkrijgen in de wijze waarop de SZH haar activiteiten in de beleving van de achterban uitvoert hebben we een aantal specifieke activiteiten ter toetsing voorgelegd. In figuur 3.2 geven we de uitkomsten weer.

Uit onderstaande figuur volgt dat de geraadpleegde organisaties heel tevreden zijn over de wijze waarop de SZH uitvoering geeft aan haar activiteiten. Voor alle voorgelegde activiteiten geldt namelijk dat minimaal driekwart van de respondenten vindt dat de SZH deze activiteiten op een (zeer) goede wijze uitvoert. Met name activiteiten als het ontwikkelen en verspreiden van les- en voorlichtingsmateriaal voor scholen en kinderboerderijen, het blad ‘ZeldzaamHuisdier’, de digitale nieuwsbrief en de organisatie van bijeenkomsten scoren hoog. In het navolgende gaan we dieper in op de invulling en beoordeling van deze individuele activiteiten.

Figuur 3.2 **Oordeel wijze waarop SZH haar activiteiten uitvoert**



3.3 Informatievoorziening

De SZH zet op het gebied van informatievoorziening diverse instrumenten in. In deze paragraaf staan we stil bij de bekendheid en ervaringen met het gebruik van deze instrumenten. Achtereenvolgens komen de website van de SZH, de (digitale) nieuwsbrief, het blad ´ZeldzaamHuisdier´ en informatievoorziening via sociale media aan bod.

Website SZH

De ***website (www.szh.nl)*** geniet een grote bekendheid onder de respondenten. Slechts één respondent (N=69) is niet op de hoogte van het bestaan van de website. In tabel 3.1 geven we weer hoe frequent de website in het afgelopen jaar is bezocht.

Vrijwel alle respondenten maken gebruik van de website. De gebruiksfrequentie van de ras- en stamboekorganisaties is wat hoger dan die van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

We hebben de respondenten gevraagd hun waardering voor de website in een rapportcijfer uit te drukken. In totaal waren 52 respondenten in staat om een cijfer te geven. Gemiddeld geven zij een 7,6. Dit betekent dat de respondenten (zeer) tevreden over de website van de SZH zijn. Uit de toelichting blijkt dat belangrijke sterke punten van de website de overzichtelijkheid en de heldere informatievoorziening zijn. Informatie is op

een eenvoudige manier te vinden. Ook verschaft de website op laagdrempelige wijze informatie aan bezoekers die niet zo bekend zijn met zeldzame huisdierrassen. Ten slotte geven enkele respondenten aan dat de recente modernisering van de website een goede verbeterslag is geweest.

Tabel 3.1 Frequentie websitegebruik in het afgelopen jaar

Frequentie	Ras-/stamboekorganisaties (N=45)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=23)	Totaal (N=68)
Meer dan 4 keer	42%	39%	41%
2 – 4 keer	36%	30%	34%
1 keer	16%	26%	19%
Niet bezocht	4%	4%	4%
Weet niet	2%	-	2%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

We hebben onderzocht wat de website haar gebruikers oplevert. De volgende zaken zijn hierbij genoemd:

- nieuwe contacten (met andere fokkers, afnemers, e.d.) (25 keer genoemd);
- nieuwe kennis over fokkerij (18 keer genoemd);
- werven van nieuwe houders/fokkers van zeldzame rassen (15);
- vergroten bekendheid/informatievoorziening over zeldzame huisdierrassen (10);
- ideeën opgedaan voor vermarkten producten/diensten (7);
- nieuws op het gebied van zeldzame huisdierrassen volgen (5);
- activiteitenagenda zeldzame huisdierrassen (4);
- inzicht in rol en activiteiten van de SZH (3);
- op spoor gezet van subsidies/fondsen (2).

Verder hebben we getoetst of en zo ja welke verbeterpunten de geraadpleegde respondenten met betrekking tot de website signaleren. Twaalf respondenten (N=68) hebben verbeterpunten aangedragen. Vijf van hen geven aan dat het lang duurt voordat aangeleverde wijzigingen zijn doorgevoerd. Vier andere respondenten vinden dat de website wat hen betreft meer actuele nieuwsitems zou mogen bevatten. Drie respondenten pleiten voor meer interactief-/beeldmateriaal, door bijvoorbeeld meer een koppeling te leggen met sociale media.

De SZH heeft aan ras- en stamboekorganisaties een CMS-systeem ter beschikking gesteld waarmee zij op eenvoudige wijze een eigen website kunnen opzetten en onderhouden. We hebben bij de 45 ras- en stamboekorganisaties getoetst in hoeverre zij hier bekend mee zijn. Hieruit volgt dat 60% van de ras- en stamboekorganisaties – in totaal 27 – hiervan op de hoogte is[14]. Een derde deel van deze 27 organisaties maakt ook gebruik van dit systeem. Deze negen gebruikers zijn over het algemeen tevreden over de mogelijkheden die dit systeem biedt. Wel geven drie gebruikers aan dat zij behoefte hebben aan meer eenvoud in het doorvoeren van wijzigingen. Voor zover organisaties er wel bekend mee zijn maar dit systeem niet benutten heeft dit te maken met het feit dat men al over een eigen website beschikt.

[14] 40% van de ras- en stamboekorganisaties (18 organisaties) weet niet dat de SZH dit systeem aanbiedt.

Digitale nieuwsbrief

Uit paragraaf 2.3 blijkt dat de SZH haar ***(digitale) nieuwsbrief*** onder een kleine 700 abonnees verspreidt. We hebben de bekendheid van de nieuwsbrief bij de ras- en stamboekverenigingen en ZeldzaamLEKKER-bedrijven onderzocht. Vijftig respondenten (N=69) kennen de nieuwsbrief. De bekendheid van de nieuwsbrief is onder ras- en stamboekverenigingen wat groter dan onder ZeldzaamLEKKER-bedrijven [15]. Bij de respondenten die de nieuwsbrief kennen hebben we gevraagd of zij deze ook lezen. Uit tabel 3.2 volgt dat 80% van deze groep de nieuwsbrief ook leest. Wel bestaat er variatie in de gebruiksfrequentie. Verder stellen we vast dat ras- en stamboekorganisaties de nieuwsbrief intensiever benutten dan ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

Tabel 3.2 Mate waarin (digitale) nieuwsbrief wordt gelezen

Mate	Ras-/stam-boekorganisaties (N=35)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=15)	Totaal (N=50)
Altijd	46%	27%	40%
(Vrij) regelmatig	23%	47%	30%
Af en toe	11%	7%	10%
Niet	20%	20%	20%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

De respondenten die de nieuwsbrief lezen (N=40) hebben hun waardering in een rapportcijfer uitgedrukt. Gemiddeld geven zij hier een 7,4 voor. Dit betekent dat respondenten over het algemeen heel tevreden over de nieuwsbrief zijn. Uit de toelichting volgt dat respondenten de nieuwsbrief inhoudelijk sterk en actueel vinden. De nieuwsbrief heeft voor haar gebruikers de volgende meerwaarden:

- algemene informatievoorziening (20 keer genoemd);
- nieuwe kennis over fokkerij (17);
- nieuwe contacten (met andere fokkers, afnemers, e.d.) (8);
- werven van nieuwe houders/fokkers van zeldzame rassen (2).

Zeven respondenten hebben ten aanzien van de nieuwsbrief verbeterpunten aangedragen. Vijf van hen vinden de nieuwsbrief wat te wetenschappelijk en zouden graag eenvoudigere teksten, meer beeldmateriaal en bedrijfsrapportages in de nieuwsbrief zien. Daar staat tegenover dat twee respondenten juist pleiten voor meer inhoudelijk wetenschappelijke artikelen en een link met de database van de WUR.

Blad ‘ZeldzaamHuisdier’

Het ***blad ZeldzaamHuisdier*** wordt naar ruim 1.350 begunstigers per post verzonden (zie paragraaf 2.3). In de gesprekken met ras- en stamboekverenigingen en ZeldzaamLEKKER-bedrijven zijn bekendheid van en gebruikerservaringen met het blad aan de orde gesteld. Vrijwel alle respondenten – namelijk 67 van de 69 – zijn op de hoogte van het bestaan van het blad. Uit tabel 3.3 blijkt dat ruim 90% van de respondenten die het blad kennen dit ook lezen. Vertegenwoordigers van ras- en stamboekverenigingen benutten het blad intensiever dan respondenten van ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

[15] 78% versus 62%.

Tabel 3.3 Mate waarin blad ZeldzaamHuisdier wordt gelezen

Mate	Ras-/stam-boekorganisaties (N=44)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=23)	Totaal (N=67)
Altijd	59%	48%	55%
(Vrij) regelmatig	23%	35%	27%
Af en toe	9%	13%	10%
Niet	9%	4%	8%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

Ook voor de waardering van het blad zijn rapportcijfers verzameld. Acht respondenten hebben geen rapportcijfer toegekend. De overige respondenten waarderen het blad met een 7,5. Uit deze score kunnen we afleiden dat men over het algemeen tevreden is over de vorm en inhoud van het blad. Het blad heeft volgens de respondenten de volgende gebruikswaarden:

- nieuwe kennis opgedaan over fokkerij (27 keer genoemd);
- ideeën opgedaan voor vermarkten producten/diensten (19);
- algemene informatievoorziening (14 keer genoemd);
- nieuwe contacten (met andere fokkers, afnemers, e.d.) (14);
- werven van nieuwe houders/fokkers van zeldzame rassen (9).
- vergroten bekendheid-/informatievoorziening over zeldzame huisdierrassen (5);
- activiteitenagenda zeldzame huisdierrassen (2).

We hebben de respondenten in de gelegenheid gesteld om verbeterpunten voor het blad aan te reiken. Twintig respondenten (N=67) hebben verbeterpunten genoemd. Zeven respondenten geven aan dat de lay-out van het blad aan vernieuwing toe is. Vier respondenten vinden het formaat van het blad te klein. Drie respondenten pleiten voor een meer intellectuele/wetenschappelijke inhoud. Drie andere respondenten zouden graag meer interviews met houders van zeldzame rassen in het blad willen zien. Twee respondenten vragen meer aandacht voor specifieke rassen. Ten slotte wordt nog gewezen op de verschijningsfrequentie van het blad (graag vaker) en wordt gevraagd om digitale beschikbaarheid van artikelen.

Social Media

Om een groter publiek te bereiken heeft de SZH de laatste jaren ook gebruik gemaakt van ***social media*** als Twitter en Facebook. Uit paragraaf 2.3 blijkt dat de belangstelling hiervoor groeiende is. We hebben in de gesprekken met ras- en stamboekverenigingen en ZeldzaamLEKKER-bedrijven getoetst of men bekend is met het feit dat de SZH social media gebruikt. De helft van de respondenten blijkt hiervan op de hoogte te zijn. Ongeveer de helft van deze groep volgt de berichtgeving op social media ook daadwerkelijk (zie tabel 3.4).

Respondenten die de berichtgeving niet volgen geven veelal aan dat zij niet actief zijn op social media. Gezien de opmars van social media kan worden verwacht dat het aantal volgers in de toekomst zal toenemen.

Tabel 3.4 Mate waarin berichtgeving van de SZH op social media wordt gevolgd

Mate	Ras-/stam-boekorganisaties (N=24)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=11)	Totaal (N=35)
Altijd	17%	9%	14%
(Vrij) regelmatig	25%	9%	20%
Af en toe	13%	18%	14%
Niet	45%	64%	52%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

Aan de respondenten die de berichtgeving op Twitter of Facebook volgen (N=17) hebben we gevraagd hun waardering hiervoor uit te drukken in een rapportcijfer. Gemiddeld wordt een 7,2 gegeven. ZeldzaamLEKKER-bedrijven geven hogere cijfers dan ras- en stamboekorganisaties (7,7 versus 7,1). De toegevoegde waarde van de activiteiten van de SZH op social media zit volgens de respondenten in de volgende aspecten:

- meer aandacht voor huisdierrassen (10 keer genoemd);
- meer goodwill voor houders van zeldzame rassen(8);
- contacten/samenwerking met andere partijen (2);
- nieuwe kennis opgedaan (2);
- werven van nieuwe houders/fokkers van zeldzame rassen (2).

Ten slotte zijn wat betreft het gebruik van social media drie suggesties voor veranderingen gedaan, namelijk meer berichten, meer oog voor nieuwe doelgroepen (zoals gezinnen met kinderen) en meer aandacht voor specifieke rassen.

3.4 Professionalisering fokkerijstructuur

In hoofdstuk 2 hebben we uitgewerkt dat de SZH langs drie speerpunten haar doelstelling beoogt te realiseren. Eén van deze speerpunten betreft de professionalisering van de fokkerijstructuur. Rondom dit speerpunt heeft de SZH enkele activiteiten ontplooid (zie ook paragraaf 2.3). In de gesprekken met ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we stil gestaan bij de bekendheid en gebruikers-ervaringen met de activiteiten op het gebied van professionalisering.

Ondersteuning en adviezen rond fokplannen en -programma's

Allereerst hebben we getoetst of respondenten bekend zijn met het feit dat de SZH fokkers ondersteunt en adviezen geeft op het gebied van fokplannen en fokprogramma's (door middel van overleg met ras- en stamboekorganisaties en de organisatie van Strategiedagen). Vrijwel alle respondenten – namelijk 63 van de 69 – zijn bekend met deze ***ondersteuning rond fokplannen en -programma's***. Uit tabel 3.5 blijkt dat de helft van de respondenten betrokken is geweest bij de ondersteuning en adviezen van de SZH op het gebied van fokplannen en -programma's. Ras- en stamboekorganisaties zijn hier logischerwijs vaker bij betrokken dan ZeldzaamLEKKER-bedrijven. De ondersteuning rond fokplannen en –programma's spitst zich meer toe op ras- en stamboekorganisaties dan op individuele houders. Verschillende ZeldzaamLEKKER-bedrijven die aangeven niet betrokken te zijn, merken wat dit betreft op dat deze ondersteuning via de ras- of stamboekorganisatie waar zij bij zijn aangesloten verloopt. Op indirecte wijze plukken zij hier dus wel de vruchten van.

Tabel 3.5 **Betrokkenheid respondenten bij ondersteuning/adviezen van de SZH op het gebied van fokplannen en -programma's**

Betrokkenheid	Ras-/stamboekorganisaties (N=43)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=20)	Totaal (N=63)
Wel betrokken	61%	40%	54%
Niet betrokken	39%	60%	46%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

De respondenten die bekend zijn met de ondersteuning en adviezen van de SZH rond fokplannen en -programma´s hebben hun waardering hiervoor uitgedrukt in een rapportcijfer. Gemiddeld komt dit cijfer uit op een 7,9. Hoewel de verschillen klein zijn scoren ras- en stamboekorganisaties wat beter dan ZeldzaamLEKKER-bedrijven (8,0 versus 7,6). Uit de rapportcijfers blijkt dus dat er een grote tevredenheid bestaat over de inzet van de SZH rond fokplannen en -programma´s. Om hun beoordeling kracht bij te zetten wijzen respondenten op de kennis van zaken waar de SZH over beschikt, het vermogen om kennis op een heldere manier over te brengen en het netwerk van de SZH (en dan met name de link met het CGN).

Navraag leert dat de ondersteuning en adviezen van de SZH rond fokplannen en -programma's de gebruikers hiervan het volgende heeft opgeleverd:

- nieuwe kennis over fokkerij (29 keer genoemd);
- nieuw/aangepast fokplan/-programma (17);
- nieuwe contacten (andere fokkers e.d.) (15);
- bijdrage aan discussie/bezinning binnen ras-/stamboekorganisatie (5).

De tevredenheid over de rol die de SZH rond fokplannen en -programma's vervult, blijkt ook uit het feit dat slechts vier respondenten hier verbeterpunten voor noemen. Drie respondenten zouden meer frequent bijeenkomsten met de SZH en het CGN willen beleggen. Eén respondent vindt dat de SZH meer fondsen moet werven voor genetisch onderzoek naar zeldzame rassen.

Cursussen en workshops op het gebied van fokkerij

Op het gebied van fokkerij heeft de SZH diverse ***cursussen en workshops*** georganiseerd rond bijvoorbeeld erfelijkheidsleer, vierkantsverwaarding en wet- en regelgeving. De meeste respondenten – namelijk 61 van de 69 – zijn op de hoogte van deze bijeenkomsten. De helft van hen heeft deze ook daadwerkelijk bijgewoond (zie tabel 3.6).

Tabel 3.6 **Gebruik cursussen en workshops op het gebied van fokkerij**

Gebruik	Ras-/stamboekorganisaties (N=40)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=21)	Totaal (N=61)
Benut	53%	43%	49%
Niet benut	47%	57%	51%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

De respondenten die cursussen of workshops hebben bezocht, hebben hun waardering hiervoor uitgedrukt in een rapportcijfer. Gemiddeld geven zij hier een 8,0 voor. We

kunnen dus vaststellen dat de cursussen en workshops die de SZH op het gebied van fokkerij ontplooit (zeer) positief worden gewaardeerd. Om meer zicht te verkrijgen in het belang van de cursussen en workshops hebben we de respondenten naar de toegevoegde waarde hiervan gevraagd. Dit levert het volgende beeld op:

- nieuwe kennis over fokkerij (20 keer genoemd);
- nieuwe contacten (andere fokkers e.d.) (16);
- ideeën voor vermarkten producten/diensten (12).

We hebben de respondenten die wel op de hoogte zijn van de cursussen en workshops maar deze niet benutten, gevraagd naar de achterliggende redenen voor het niet-gebruik hiervan. De volgende redenen zijn hiervoor genoemd:

- geen tijd (11 keer genoemd);
- niet nodig, want respondent beschikt al over de nodige kennis (9);
- te ver weg (6);
- onderwerp sluit niet aan op behoefte (5);
- pakken het met eigen ras-/stamboekorganisatie op (2).

Ten slotte hebben we ten aanzien van de cursussen en workshops verbeterpunten geïnventariseerd. Zes respondenten hebben hier suggesties voor gedaan. Drie respondenten geven aan dat zij graag frequenter dit soort bijeenkomsten zouden beleggen. Twee andere respondenten pleiten ervoor om onderwerpen meer uit te diepen in de sessies. Eén respondent geeft aan dat er meer rekening moet worden gehouden met het feit dat veel houders van zeldzame rassen alleen ´s avonds of in de weekenden bijeenkomsten kunnen bijwonen.

3.5 Vermarkten en educatie

Een tweede belangrijk speerpunt betreft (zie ook paragraaf 2.2) het vermarkten van producten en diensten van zeldzame huisdierrassen en educatie over zeldzame huisdierrassen. Dit speerpunt is van groot belang om afzetmogelijkheden te vergroten en nieuwe houders te interesseren. In het veldwerk onder ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we de bekendheid en gebruikerservaringen van activiteiten op het gebied van vermarkten en educatie besproken. In deze paragraaf doen we hier verslag van.

Jaarlijkse fokker- en vriendendag

De SZH organiseert jaarlijks haar fokker- en vriendendag. We hebben allereerst getoetst of de respondenten hier bekend mee zijn. Een ruime meerderheid van de respondenten – namelijk 57 van de 69 – kent de ***jaarlijkse fokker- en vriendendag***. Deze dag blijkt onder ZeldzaamLEKKER-bedrijven wat bekender te zijn dan onder ras- en stamboekorganisaties (92% versus 78%). Uit tabel 3.7 blijkt dat ruim de helft van de geraadpleegde respondenten (vooral ras- en stamboekorganisaties) de jaarlijkse fokker- en vriendendag wel eens heeft bezocht.

Tabel 3.7 Bezoek jaarlijkse fokker- en vriendendag

Bezoek	Ras-/stam-boekorganisaties (N=35)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=22)	Totaal (N=57)
Bezocht	66%	41%	56%
Niet bezocht	34%	59%	44%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

De respondenten die de dag wel eens hebben bezocht (N=32), waarderen de jaarlijkse fokker- en vriendendag gemiddeld met een 7,6. Dit betekent dat bezoekers van deze dag veel waardering hebben voor de inhoud en organisatie ervan. De respondenten wijzen als sterke punten van deze dag op de goede organisatie en de netwerkmogelijkheden. Bezoekers ontlenen de volgende toegevoegde waarden aan de fokker- en vriendendag:

- nieuwe contacten/samenwerking (24 keer genoemd);
- nieuwe kennis over fokkerij (8);
- werven van nieuwe houders/fokkers (8);
- nieuwe afnemers van producten/ diensten (8);
- beter inzicht in activiteiten van partijen zoals de SZH, CGN, e.d. (3).

Zes respondenten hebben verbetersuggesties voor de jaarlijkse fokker- en vriendendag gedaan. Drie suggesties betreffen de locatie van de dag. Deze zou wat hen betreft centraal gelegen moeten zijn om de reisafstand te beperken. Drie andere respondenten wijzen op het beperkte aantal bezoekers. Wat hen betreft wordt de dag toegankelijk voor een breder publiek en wordt er meer aan promotie gedaan.

Nationale dag van het Levend Erfgoed

Tot en met 2012 heeft de SZH de ***Nationale Dag van het Levend Erfgoed*** georganiseerd. Diverse sleutelpersonen hebben aangegeven dat dit vanaf 2013 als gevolg van bezuinigingen niet meer mogelijk was. Ondanks dat deze dag dus al een paar jaar niet meer wordt georganiseerd, is deze onder de respondenten zeer bekend. Vrijwel alle respondenten – namelijk 67 van de 69 – kennen de Nationale Dag van het Levend Erfgoed. Uit tabel 3.8 volgt dat een groot deel van hen de dag wel eens heeft bezocht. Dit geldt met name voor vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties.

Tabel 3.8 Bezoek Nationale Dag van het Levend Erfgoed

Bezoek	Ras-/stam-boekorganisaties (N=45)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=22)	Totaal (N=67)
Bezocht	90%	68%	82%
Niet bezocht	10%	32%	18%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

We hebben de bezoekers van de Nationale Dag van het Levend Erfgoed gevraagd een rapportcijfer aan dit evenement toe te kennen. Gemiddeld wordt deze dag met een 7,9 gewaardeerd. De respondenten zijn dus zeer tevreden over dit evenement. Diverse respondenten geven dan ook aan het te betreuren dat deze dag de laatste jaren niet meer is georganiseerd. Sterke punten van deze dag zijn de grote aantrekkingskracht op een breed publiek (zowel houders van zeldzame rassen als belangstellende burgers), de

grote diversiteit aan rassen die op deze dag werden gedemonstreerd en de netwerkmogelijkheden die deze dag bood. We hebben de respondenten gevraagd naar de meerwaarde van deze dag. Hierbij zijn de volgende aspecten genoemd:

- nieuwe contacten/samenwerking (33 keer genoemd);
- werven van nieuwe houders/fokkers (29);
- nieuwe afnemers van producten/diensten (22);
- beter inzicht in activiteiten van partijen zoals de SZH, CGN, e.d. (11);
- bereik van groot publiek (10);
- nieuwe kennis over fokkerij (8).

Bijeenkomsten en evenementen

Naast de jaarlijkse fokker- en vriendendag en voorheen de Nationale Dag van het Levend Erfgoed is de SZH ook betrokken bij de organisatie van andere typen ***bijeenkomsten en evenementen***. Een belangrijk voorbeeld hiervan is het meerdaagse evenement 'Beleef het landleven' van tijdschrift Landleven. Op dit evenement is ook ruimte gemaakt voor de demonstratie van zeldzame huisdierrassen. Daarnaast is de SZH ook bij andere initiatieven zoals het Animal Event en op Center Parks aanwezig met zeldzame huisdierrassen. Verder organiseert de SZH op meerdere plekken regiobijeenkomsten om fokkers en houders van zeldzame rassen met elkaar in contact te brengen en kennisoverdracht te bewerkstelligen. Ten slotte is de SZH op verzoek ook aanwezig bij open dagen van bedrijven of open dagen rond specifieke rassen. In de gesprekken met de vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we gevraagd of zij bekend zijn met het feit dat de SZH in de afgelopen periode bijeenkomsten rondom zeldzame huisdierrassen heeft georganiseerd dan wel heeft deelgenomen aan evenementen of beurzen die relevant waren voor zeldzame huisdierrassen. Een ruime meerderheid van de respondenten – namelijk 59 van de 69 – is bekend met dergelijke bijeenkomsten. Uit tabel 3.9 volgt dat men vaak ook gebruik heeft gemaakt van dit aanbod.

Tabel 3.9 Bezoek aan bijeenkomsten waar de SZH bij betrokken is

Bezoek	Ras-/stamboekorganisaties (N=42)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=17)	Totaal (N=59)
Bezocht	79%	77%	78%
Niet bezocht	21%	23%	22%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

De gebruikers van de bijeenkomsten zijn in de gelegenheid gesteld om deze te waarderen met een rapportcijfer. Veertien respondenten waren niet in staat een rapportcijfer aan de rol van de SZH rond bijeenkomsten, beurzen en evenementen toe te kennen. De respondenten die dat wel konden hebben gemiddeld een 7,4 gegeven. Uit het rapportcijfer blijkt dat de rol die de SZH vervult in de organisatie van bijeenkomsten of de betrokkenheid bij beurzen en evenementen positief wordt gewaardeerd. De inventarisatie van het nut van dergelijke bijeenkomsten levert het volgende beeld op:

- nieuwe contacten (met andere fokkers, afnemers, e.d.) (28 keer genoemd);
- meer goodwill voor onze activiteiten (26);
- werven van nieuwe houders/fokkers (20);

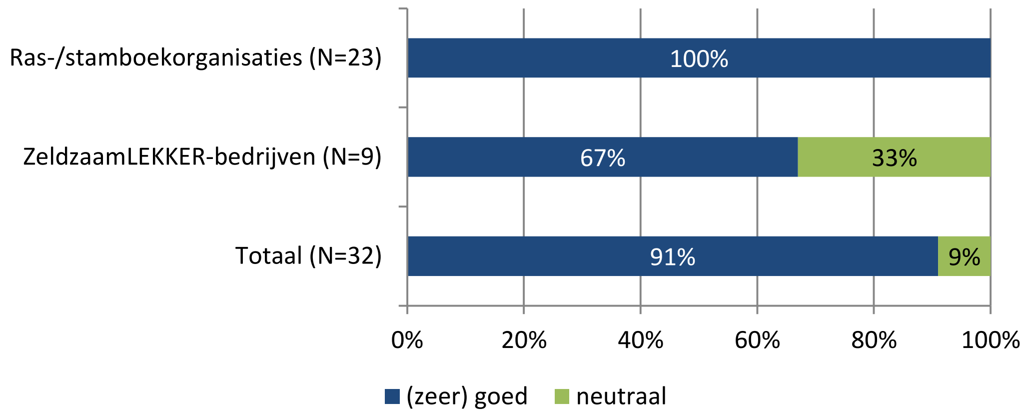
- nieuwe kennis over fokkerij (14);
- ideeën voor vermarkten producten/diensten (12).

Wat betreft de rol van de SZH rond bijeenkomsten signaleren tien respondenten verbeterpunten. Zes respondenten vinden dat de SZH zich duidelijker moet profileren op evenementen waar zij meelift om zo de belangen van zeldzame huisdierrassen beter voor het voetlicht te brengen. Twee respondenten zouden graag zien dat de SZH bij meer evenementen en bijeenkomsten betrokken is om zo zeldzame rassen meer te promoten. In aanvulling hierop wordt aangegeven dat de SZH haar aanwezigheid nog meer kan benutten door het ZeldzaamLEKKER-initiatief meer uit te dragen. Ten slotte wijzen enkele respondenten op de locatie van bijeenkomsten Zij zouden graag meer bijeenkomsten in de eigen regio of op centraal gelegen locaties willen hebben.

Les- en voorlichtingsmateriaal

In het kader van voorlichting en werving van donateurs en nieuwe houders is de ontwikkeling en verspreiding van ***les- en voorlichtingsmateriaal*** voor scholen en kinderboerderijen een belangrijke activiteit van de SZH. In hoofdstuk 2 (schema 2.2) hebben we enkele voorbeelden van dit materiaal gegeven. Bijna driekwart van de respondenten – namelijk 51 van de 69 – is bekend met de inspanningen van de SZH op dit gebied. We hebben deze respondenten gevraagd hoe zij de inhoud van het les- en voorlichtingsmateriaal beoordelen. In totaal hebben 19 organisaties geen oordeel gegeven omdat zij onvoldoende zicht hebben op dit materiaal. Uit figuur 3.3 blijkt dat een ruime meerderheid van de respondenten die wel een oordeel konden vellen hier heel tevreden over is. Vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties hebben dit zelfs unaniem als ‘(zeer) goed’ bestempeld.

Figuur 3.3 Beoordeling les- en voorlichtingsmateriaal



De volgende sterke punten zijn ten aanzien van het les- en voorlichtingsmateriaal genoemd:

- SZH denkt constructief mee bij toepassing les- en voorlichtingsmateriaal (8);
- materiaal sluit goed aan bij de belevingswereld kinderen (6);
- materiaal genereert interesse van jonge houders (5);
- materiaal is helder en duidelijk (4).

Zeven respondenten doen verbetersuggesties voor het les- en voorlichtingsmateriaal. Drie respondenten pleiten voor een modernisering van het materiaal. Twee andere

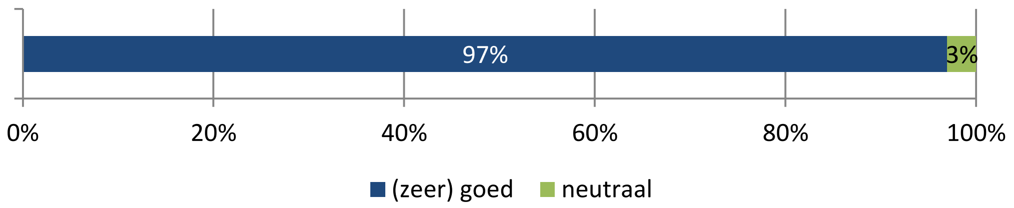
respondenten vinden dat het materiaal minder geënt moet zijn op lesprogramma's voor scholen maar meer 'losse' lessen voor een breder (en ook ouder) publiek zou moeten bevatten. Op deze manier kan een grotere groep burgers worden geïnteresseerd voor het houden van zeldzame rassen of het kopen van producten van zeldzame rassen. Ten slotte pleiten twee respondenten voor meer diversiteit in het gebruik van rassen, zodat meer rassen aan bod komen.

Uit de gesprekken met sleutelpersonen volgt ook dat het les- en voorlichtingsmateriaal een belangrijk instrument is om nieuwe houders te interesseren voor zeldzame huisdierrassen. Vanwege vergrijzing van houders bestaat er een continue behoefte aan nieuwe aanwas van houders. De verspreiding van het educatieve materiaal levert wel knelpunten op. Scholen hebben geen middelen om een vergoeding te geven voor het gebruik ervan en de SZH zelf ontbreekt het aan tijd en middelen om workshops op kinderboerderijen te verzorgen.

Ras van het jaar

De SZH kiest jaarlijks een ***ras van het jaar*** en doet vervolgens aan extra promotie gedurende het jaar. In paragraaf 2.3 hebben we een overzicht gegeven van de zeldzame huisdierrassen die in de afgelopen jaren zijn verkozen als ras van het jaar. Uit de raadpleging van de vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven blijkt dat dit een bekende activiteit is. In totaal zijn namelijk 62 van de 69 respondenten bekend met het feit dat de SZH jaarlijks een ras van het jaar kiest. Uit de figuur 3.4 blijkt dat deze activiteit ook zeer goed wordt gewaardeerd.

Figuur 3.4 Beoordeling keuze ras van het jaar en bijbehorende promotie (N=60)



De verkiezing van ras van het jaar en de bijbehorende promotionele activiteiten is op de volgende manier van toegevoegde waarde:

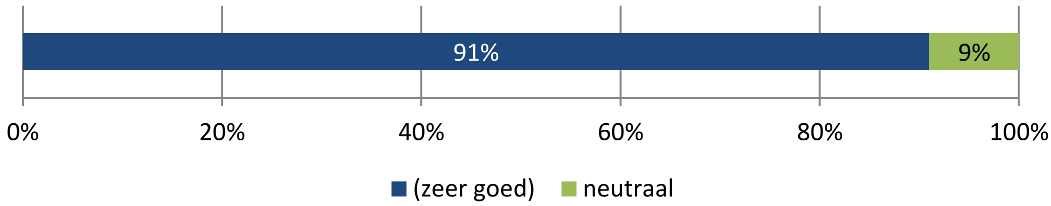
- specifieke ras dat gekozen wordt, krijgt extra aandacht (58 keer genoemd);
- meer goodwill kweken voor fokkers/houders zeldzame rassen (30);
- meer aandacht voor zeldzame huisdierrassen in het algemeen (26);
- werven van nieuwe houders/fokkers van zeldzame huisdierrassen (18).

Wat deze activiteit betreft hebben acht respondenten verbetersuggesties gedaan. Vijf respondenten geven aan dat de SZH de activiteit meer moet promoten en uitdragen zodat de bekendheid van zeldzame rassen onder een breed publiek toeneemt. Overigens geven diverse respondenten toe dat ras- en stamboekorganisaties zelf ook een actievere rol kunnen spelen rond de promotie van het ras van het jaar. Om meer dieren aan bod te laten komen doen twee respondenten de suggestie om elk jaar zowel een groot dier als een klein dier uit te kiezen. Ten slotte vindt één respondent dat in een vroeger stadium duidelijk moet worden welk ras is uitgekozen.

ZeldzaamLEKKER-initiatief

Zoals bekend (zie tabel 1.1) hebben we tijdens het veldwerk 24 ZeldzaamLEKKER-bedrijven geraadpleegd. Voordat een bedrijf het ZeldzaamLEKKER-label mag voeren wordt het door de SZH aan een inspectie onderworpen. Uit figuur 3.5 blijkt dat vrijwel alle bedrijven op een positieve manier terugkijken op dit inspectiemoment. Uit de toelichting volgt dat de inspecties op een prettige en deskundige wijze verlopen. Twee bedrijven konden zich geen inspectiemoment voor de geest halen en waren dus niet in staat dit te beoordelen.

Figuur 3.5 Oordeel wijze waarop SZH inspectie erkenning ZeldzaamLEKKER uitvoert (N=22)



We hebben de ZeldzaamLEKKER-bedrijven gevraagd om hun waardering voor het ***ZeldzaamLEKKER-initiatief*** uit te drukken in een rapportcijfer. In totaal hebben 20 respondenten een cijfer gegeven. Uit de gemiddelde score van 7,6 blijkt dat dit initiatief door de bedrijven (zeer) goed wordt gewaardeerd. We hebben bij de ZeldzaamLEKKER-bedrijven sterke en zwakke punten van het ZeldzaamLEKKER-initiatief verzameld. Twintig bedrijven hebben sterke punten genoemd. Het gaat hierbij om de volgende zaken:

- draagt bij aan promotie (12 keer genoemd);
- erkenning dat je zeldzame rassen houdt (6);
- bedrijf is beter vindbaar (5);
- bruikbaar promotiemateriaal (4);
- bijdrage aan bekendheid zeldzame rassen (3);
- er wordt meegedacht bij afzet van producten (2).

Dertien bedrijven hebben zwakke punten aangewezen. Dat levert het volgende beeld op:

- effectiviteit ZeldzaamLEKKER is lastig te meten (6 keer genoemd);
- bijdrage aan promotie is (te) beperkt (5);
- initiatief is te kleinschalig (4);
- logistieke keten is onvoldoende georganiseerd (3);
- er zijn al veel kenmerken (2).

Ten slotte hebben we de ZeldzaamLEKKER-bedrijven gevraagd om verbetersuggesties voor dit initiatief te doen. De volgende suggesties zijn door negen bedrijven naar voren gebracht:

- meer doen aan promotie (5 keer genoemd);
- logistieke keten producten beter/professioneler organiseren (4);
- proeverijen organiseren (3);
- meer bedrijven erbij betrekken (2).

Wat betreft de verbetersuggesties roepen we in herinnering dat (zie paragraaf 2.4) de SZH als gevolg van de bezuinigingen sinds 2014 geen personeel meer in kan zetten voor het uitbouwen van het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Uit de gesprekken met de sleutelpersonen blijkt dat ontwikkelingen rond het ZeldzaamLEKKER-initiatief hierdoor vrijwel stil zijn komen te liggen en dat alleen wordt ingezet op het 'up to date' houden van de website van ZeldzaamLEKKER.

In paragraaf 4.4 bespreken we de effecten van het ZeldzaamLEKKER-initiatief op de omzet van ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

ZeldzaamLEKKER-website

De SZH heeft rond het ZeldzaamLEKKER-initiatief een eigen website opgebouwd (www.zeldzaamlekker.nl). We hebben de bekendheid van deze website onderzocht. Slechts één bedrijf (N=24) was niet op de hoogte van het bestaan van de website. Alle bedrijven die de website kennen, hebben deze ook één of meerdere keren bezocht (zie tabel 3.10).

Tabel 3.10 Frequentie websitegebruik in het afgelopen jaar

Frequentie	Totaal (N=23)
Meer dan 4 keer	26%
2 – 4 keer	57%
1 keer	17%
Totaal	**100%**

De website wordt door de ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=19) gemiddeld gewaardeerd met een 7,7. Vier bedrijven hebben geen rapportcijfer gegeven omdat zij de website naar eigen zeggen te weinig bezocht hebben om zich een oordeel te kunnen vormen.

Ten slotte hebben we de bedrijven gevraagd wat de toegevoegde waarde van de website is. Vier bedrijven hebben aangegeven dat de website voor hen geen meerwaarde heeft. Vier andere bedrijven kunnen zich hier geen mening over vormen. De overige vijftien bedrijven hebben op de volgende aspecten gewezen:

- nieuwe contacten met afnemers (12 keer genoemd);
- ideeën voor vermarkten producten (12);
- meer omzet ZeldzaamLEKKER-producten en diensten (10);
- meer naamsbekendheid van ons bedrijf (2).

3.6 Belangenbehartiging en fondsenwerving

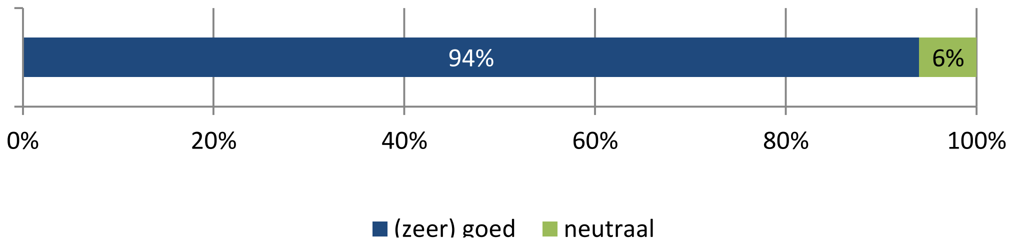
Het derde en laatste speerpunt waarlangs de SZH aan haar doelstelling werkt betreft belangenbehartiging en fondsenwerving. We hebben in de gesprekken met ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven van enkele activiteiten rond dit speerpunt de bekendheid en gebruikerservaringen onderzocht.

Paraplubestand

Zoals we in paragraaf 2.3 hebben geïntroduceerd heeft de SZH een zogenaamd ***paraplubestand*** ontwikkeld. Dit bestand moet bij de uitbraak van dierziekten borgen dat

zeldzame huisdierrassen worden beschermd tegen ruiming van dieren. Om te beginnen hebben we in de gesprekken getoetst of men bekend is met het bestaan van het paraplubestand. Hieruit volgt dat ongeveer de helft van de geraadpleegde respondenten – namelijk 56% – op de hoogte is van het bestaan van het paraplubestand. We hebben bij de 39 respondenten die het paraplubestand kennen, getoetst hoe zij dit initiatief beoordelen. Vier ras- en stamboekorganisaties hebben geen oordeel gegeven. Uit figuur 3.6 blijkt dat dit initiatief van de SZH zeer positief wordt gewaardeerd. ZeldzaamLEKKER-bedrijven gaven zelfs unaniem aan dat zij dit (zeer) goed vinden.

Figuur 3.6 Beoordeling opzetten paraplubestand door de SZH (N=35)



Om meer zicht te verkrijgen op het belang van het paraplubestand hebben we getoetst wat de toegevoegde waarde hiervan is. De respondenten signaleren twee belangrijke toegevoegde waarden van het paraplubestand: In de eerste plaats kan volgens 32 respondenten met het paraplubestand worden voorkomen dat zeldzame huisdierrassen worden geruimd. Enkele vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties geven aan dat zij bij eerdere uitbraak van dierziekten te maken hebben gehad met ruimingen bij leden. In sommige gevallen leidt een ruiming er zelfs toe dat een houder stopt met het houden van zijn zeldzame ras. In de tweede plaats geven zestien respondenten aan dat met behulp van het paraplubestand een integraal overzicht wordt verkregen van dieren van zeldzame rassen. Er komt hiermee dus een beter beeld van soorten en aantallen zeldzame huisdierrassen. Dit geeft meer inzicht in kwetsbare populaties.

Ten aanzien van het paraplubestand worden door tien respondenten verbetersuggesties of aandachtspunten genoemd. Vier respondenten geven aan dat er voor diverse zeldzame rassen al bestaande registratiesystemen zijn. Deze zouden direct – zonder tussenkomst van de SZH – aan de databank van het ministerie van EZ kunnen worden gekoppeld. Vier andere respondenten vinden dat het belang van het paraplubestand meer onder de aandacht moet worden gebracht van houders van zeldzame rassen zodat dieren ook daadwerkelijk worden aangemeld en de dekkingsgraad van het paraplubestand toeneemt. Niet alle houders zijn zich voldoende bewust van het belang van deze registratie. Twee respondenten twijfelen over de praktische werkbaarheid en snelheid waarmee het paraplubestand kan worden ingezet. Zij zouden graag een test uitvoeren om vast te stellen of het paraplubestand ook daadwerkelijk de bescherming biedt waarvoor dit initiatief is gelanceerd.

Werven sponsors en subsidies

De SZH heeft in de afgelopen jaren aan ras- en stamboekorganisaties ondersteuning geboden bij het ***werven van sponsors en subsidies***. Uit het veldwerk blijkt dat de SZH bij een beperkt aantal organisaties (namelijk negen) dergelijke ondersteuning heeft

verleend. Alle negen zijn tevreden over deze ondersteuning en in acht gevallen resulteerde dit in daadwerkelijke financiële steun. Het gaat hierbij om de volgende vormen:

- Europese subsidie (2 keer genoemd);
- subsidie van het ministerie van EZ (1);
- subsidie van de provincie (1);
- sponsoring door het Prins Bernhardfonds (1);
- sponsoring door de SZH zelf[16] (1);
- sponsoring door een diervoederleverancier (1);
- sponsoring door een kleindiersportvereniging (1).

Uit de raadpleging van vertegenwoordigers van de SZH volgt dat het werven van fondsen niet eenvoudig is. Dit omdat partijen die fondsen verstrekken veelal cofinanciering vragen. De SZH beschikt niet over voldoende middelen om als cofinanciering in te zetten. Verder blijkt dat de SZH en haar activiteiten dermate uniek zijn dat deze niet altijd goed aansluiten bij de door fondsen gestelde eisen.

[16] Voor de opzet van een website.

4. Effectiviteit en meerwaarde

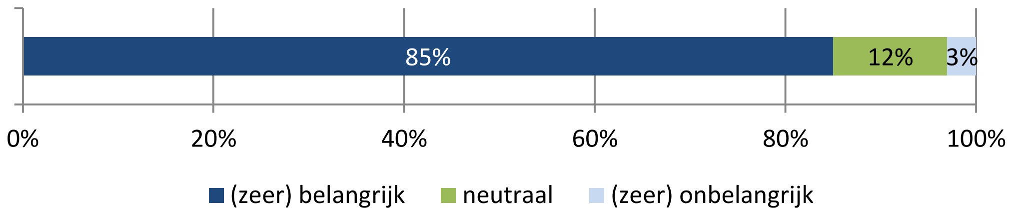
4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk bespreken we de effectiviteit van de activiteiten van de SZH aan de hand van de uitkomsten uit de gesprekken met vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven. De drie speerpunten van de SZH vormen hierbij het leidraad. In paragraaf 4.2 bespreken we het overall oordeel van het belang van de rol die de SZH in de afgelopen jaren heeft vervuld. Vervolgens lopen we in de paragrafen 4.3 tot en met 4.5 langs de effectiviteit van de drie speerpunten.

4.2 Algemeen oordeel belang SZH

Op basis van het veldwerk onder ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven stellen we vast dat de SZH in de afgelopen jaren een cruciale rol heeft gespeeld bij het in stand houden van zeldzame huisdierrassen. Uit figuur 4.1 volgt namelijk dat een ruime meerderheid van de respondenten aangeeft dat de SZH van grote betekenis is geweest voor de instandhouding van populaties zeldzame rassen.

Figuur 4.1 Belang SZH voor in stand houden zeldzame huisdierrassen (N=59[17])

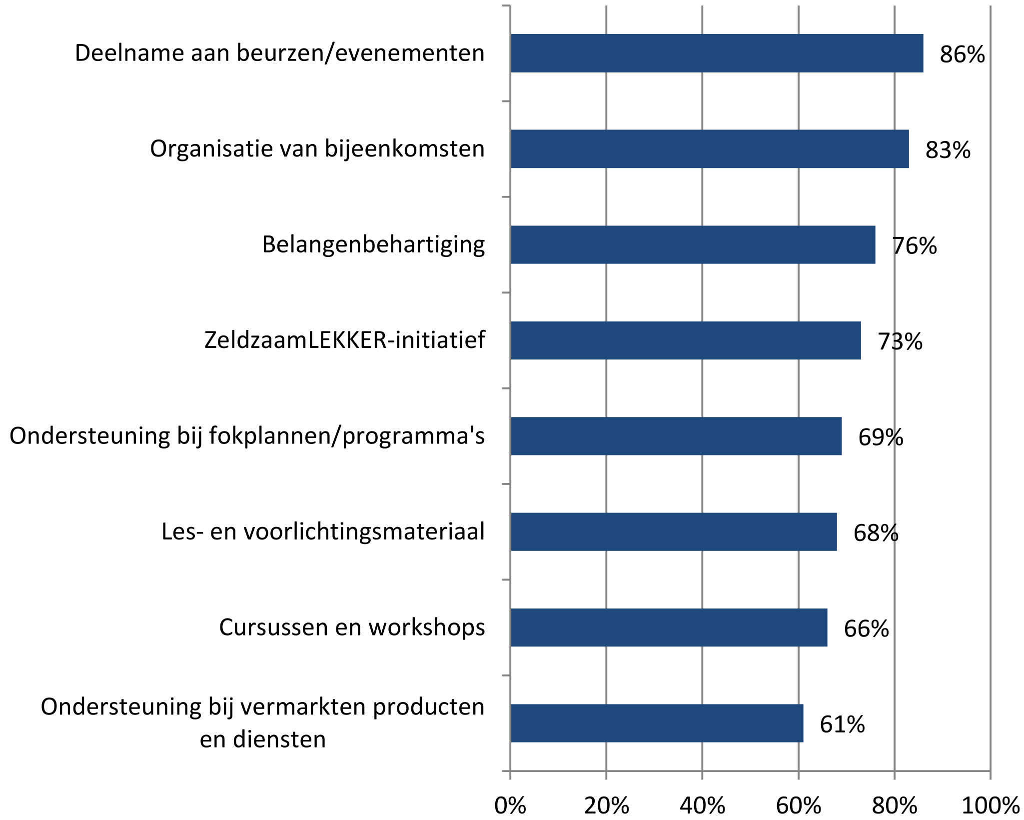


Uit de toelichting blijkt dat de SZH voor veel respondenten een onmisbare leverancier van kennis en ervaring op het gebied van fokkerij. Daarnaast geven respondenten aan dat de SZH een belangrijke rol heeft gespeeld bij de groei van het aantal houders van zeldzame rassen. Dit heeft ook zijn weerslag op het aantal zeldzame huisdieren dat in de afgelopen jaren volgens diverse respondenten is toegenomen. Verder geven respondenten aan dat dankzij de SZH zeldzame rassen voortdurend aandacht krijgen. De SZH is dus een belangrijke promotor van zeldzame rassen. Ten slotte wijzen respondenten op het grote netwerk van de SZH. Door middel van dit netwerk kunnen snel contacten met houders, ras- en stamboekorganisaties, het CGN en overheden worden gelegd.

Om het belang van de SZH voor het in stand houden van zeldzame rassen nader te concretiseren hebben we getoetst welke SZH-activiteiten hier vooral een bijdrage aan hebben geleverd. In figuur 4.2 geven we de uitkomsten weer.

[17] Tien respondenten waren niet in staat om hier een oordeel over te geven.

Figuur 4.2 Aandeel respondenten dat activiteiten SZH van belang vindt voor in stand houden zeldzame huisdierrassen



Uit bovenstaande figuur blijkt dat een breed spectrum aan activiteiten van betekenis is geweest voor het in stand houden van zeldzame rassen. Respondenten geven vooral aan dat de deelname van de SZH aan beurzen en evenementen en de organisatie van bijeenkomsten een belangrijke rol hebben. Hieruit blijkt dat met name de netwerkfunctie van de SZH belangrijk is. Door de betrokkenheid van de SZH bij evenementen en door de organisatie van bijeenkomsten wordt aan de achterban een platform voor ontmoeting geboden. Verder blijkt dat belangenbehartiging en het ZeldzaamLEKKER-initiatief belangrijke activiteiten voor het in stand houden van zeldzame huisdierrassen zijn. In de navolgende paragrafen gaan we per speerpunt dieper in op de meerwaarde van de SZH.

4.3 Professionalisering fokkerij

Eén van de speerpunten van de SZH betreft de professionalisering van de fokkerij. Hiertoe onderneemt de SZH diverse activiteiten (zie paragraaf 2.3). Uit paragraaf 3.4 blijkt dat deze activiteiten door de respondenten positief worden gewaardeerd. In deze paragraaf geven we inzicht in de effectiviteit van de inspanningen van de SZH op de professionalisering van de fokkerij.

Ondersteuning fokplannen en -programma's

Door middel van de ondersteuning bij fokplannen en -programma's werkt de SZH aan de professionalisering van de fokkerij. In de gesprekken met vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we gevraagd of de SZH in de achterliggende periode een bijdrage heeft geleverd aan het ***ontwikkelen of***

aanpassen van een fokplan of -programma. Bij één derde deel van de respondenten – namelijk 22 organisaties – bleek hiervan sprake te zijn geweest. Navraag bij deze organisaties leert dat dit op de volgende manieren werd vorm gegeven:

- SZH heeft vragen van ons over fokkerij beantwoord (14 keer genoemd);
- SZH heeft bemiddeld in contacten met het CGN (11)
- gezamenlijk met de SZH een fokplan/-programma opgesteld (10);
- via cursussen/workshops die vanuit de SZH zijn gegeven (10);
- via voorlichtingsbijeenkomsten die door de SZH zijn georganiseerd (10);
- door te bevorderen dat fokkers onderling kennis uit zijn gaan wisselen (6).

We hebben de respondenten die ondersteuning van de SZH verkregen bij het ontwikkelen en aanpassen van fokplannen gevraagd hoe zij deze ondersteuning waarderen. Alle 22 respondenten waren tevreden over de inzet van de SZH op dit gebied en hebben deze als '(zeer) goed' bestempeld.

Naast de ondersteuning van de SZH bij het ontwikkelen of aanpassen van fokplannen en programma's biedt zij ook ondersteuning bij de ***uitvoering van fokplannen en -programma's***. In totaal bleek dat de SZH aan 21 organisaties dergelijke ondersteuning heeft geleverd. Deze ondersteuning werd op de volgende manier vorm gegeven:

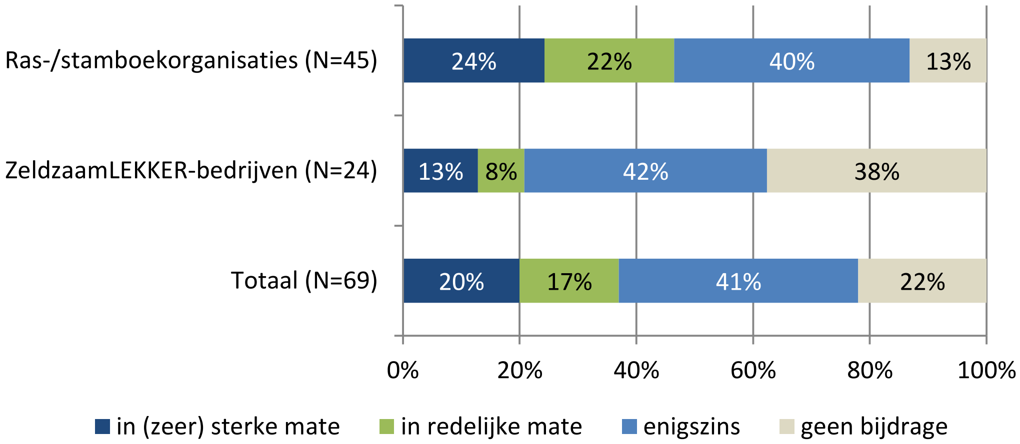
- ondersteuning bij communicatie fokplan/programma naar achterban (16 keer genoemd);
- opzetten/onderhouden registratiesysteem (5);
- via cursussen/workshops die vanuit de SZH zijn gegeven (4);
- door te bevorderen dat fokkers onderling kennis uit zijn gaan wisselen (4);
- via voorlichtingsbijeenkomsten die door de SZH zijn georganiseerd (2).

Voor de ondersteuning van de SZH bij de uitvoering van fokplannen en -programma's geldt eveneens dat de respondenten die hier ervaring mee hebben, unaniem tevreden zijn.

Versterking foktechnische kennis

Vervolgens hebben we onderzocht in welke mate de activiteiten die door de SZH in de afgelopen periode zijn ontplooid een bijdrage leveren aan de ***versterking van de foktechnische kennis*** bij de ZeldzaamLEKKER-bedrijven en binnen ras- en stamboekorganisaties. Uit figuur 4.3 volgt dat dit inderdaad zo is. Ruim driekwart van de respondenten heeft namelijk aangegeven dat de activiteiten van de SZH op het gebied van de professionalisering van de fokkerij hebben geleid tot de versterking van de foktechnische kennis. Wel blijkt er enige variatie te bestaan in de mate waarin de activiteiten een bijdrage leveren. Een klein deel van de respondenten – en dan met name ZeldzaamLEKKER-bedrijven – ziet geen verband tussen de activiteiten van de SZH en de versterking van de foktechnische kennis binnen hun organisaties. Wat dit laatste betreft roepen we in herinnering dat (zie hoofdstuk 3) verschillende ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben aangegeven dat ondersteuning op het gebied van fokkerij via de ras- of stamboekorganisatie waar zij bij zijn aangesloten verloopt. Deze bedrijven zien daarom niet altijd een directe link tussen de activiteiten van de SZH en de versterking van de foktechnische kennis.

Figuur 4.3 Effect SZH-activiteiten op de versterking van de foktechnische kennis



Bij organisaties die spraken van een versterking van de foktechnische kennis is nagegaan wat zij hiermee in de praktijk hebben gedaan of van plan zijn te gaan doen. Ruim de helft van deze respondenten – namelijk 29 organisaties – hebben de foktechnische kennis al ingezet door nieuwe of verbeterde fokplannen op te stellen, door de foktechnische kennis breder onder de achterban te verspreiden, door hiermee de inteeltproblematiek aan te pakken en door dieren uit te wisselen. Verder wijzen diverse respondenten erop dat de foktechnische kennis binnen ras- en stamboekorganisatie ook tot bewustwording leidt wat betreft de keuze van dieren voor de fokkerij.

Negentien organisaties hebben vooralsnog niets met de foktechnische kennis gedaan. Dit omdat zij pas vrij recent deel hebben genomen aan activiteiten die hebben geleid tot nieuwe foktechnische kennis of doordat versterking van de foktechnische kennis niet direct aanleiding gaf om zaken anders aan te gaan pakken. Tien respondenten zijn voornemens om de opgedane foktechnische kennis nog te gaan benutten. Deze zal onder meer gebruikt worden voor het verbeteren van fokplannen en -programma's en het voorlichten van houders van zeldzame rassen over fokstrategieën.

Impact op het fokken

Een belangrijke indicator voor de effectiviteit van de SHZ-activiteiten op het gebied van fokkerij betreft de bijdrage van deze activiteiten aan de ***verbetering van het fokken*** van zeldzame huisdierrassen. Uit tabel 4.1 blijkt dat de helft van de respondenten een direct verband ziet tussen gerealiseerde verbeteringen in het fokken binnen hun bedrijf of ras- en stamboekorganisatie en de activiteiten van de SZH. Dit geldt met name voor de ras- en stamboekorganisaties. Zoals hierboven vermeld blijkt dat een deel van de ras- en stamboekorganisaties nog geen verbeteringen heeft kunnen doorvoeren omdat zij pas vrij recent aan activiteiten hebben deelgenomen die hebben geleid tot een versterking van de foktechnische kennis. Bij deze groep zullen dus in de toekomst nog verbeteringen in de fokkerij worden doorgevoerd.

Tabel 4.1 **Mate waarin het fokken volgens ras- en stamboekorganisaties is verbeterd door activiteiten van de SZH in de periode 2011-2014 (N=45)**

Antwoordcategorie	Ras-/stam-boekorganisaties
Verbetering	47%
Geen verbetering	44%
Weet niet	7%
Totaal	**100%**

De volgende concrete verbeteringen zijn naar aanleiding van activiteiten van de SZH in de fokkerij doorgevoerd:

- nauwkeuriger selectie van dieren voor de fokkerij (6 keer genoemd);
- aanpak inteeltproblematiek (5);
- meer uitwisseling van dieren voor de fokkerij (4);
- meer diversiteit in selectie dieren voor de fokkerij (4);
- bemiddeling in gebruik genetisch materiaal CGN (3);
- meer kennisverspreiding richting (hobby)houders (3);
- in fokkerij meer rekening houden met ‘commerciële’ waarde van dieren zoals vleesaanzet in plaats van uiterlijke kenmerken (3);
- genetisch onderzoek (2);
- opzetten van KI-projecten (2).

Vervolgens hebben we de respondenten gevraagd om de SZH-activiteiten die hebben bijgedragen aan verbetering van het fokken van zeldzame huisdierrassen aan te wijzen. Hieruit komt het volgende beeld naar voren:

- workshops/lezingen (6 keer genoemd);
- genetisch onderzoek (5);
- foktechnische adviezen/beantwoording van vragen (5);
- inschakelen expertise CGN (4);
- bijeenbrengen van houders (3);
- wetenschappelijke artikelen (2).

Voor zover de respondenten de activiteiten die de SZH op het gebied van fokkerij heeft ontplooid kunnen beoordelen, zijn zij hier zeer tevreden over. Deze worden vrijwel unaniem als (zeer) goed bestempeld.

Uit de raadpleging van vertegenwoordigers van de SZH volgt dat houders van zeldzame huisdierrassen steeds meer gaan beseffen dat zij ‘schatbeheerders’ zijn. Dit heeft ook zijn weerslag op de fokkerij, die professioneler wordt opgepakt.

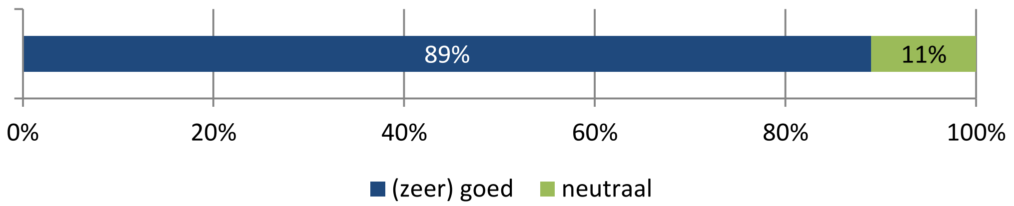
4.4 Vermarkten en educatie

In paragraaf 2.3 hebben we de inhoud van activiteiten op het gebied van het speerpunt vermarkting van producten en diensten van zeldzame huisdierrassen en educatie en voorlichting over zeldzame rassen besproken. Vervolgens stonden in paragraaf 3.5 de bekendheid en gebruikerservaringen van deze activiteiten centraal. In deze paragraaf staan we stil bij de effectiviteit van activiteiten rond vermarkten en educatie.

Vermarkten

Op het gebied van ***vermarkten*** ontplooit de SZH op diverse wijzen activiteiten. Hierbij valt te denken aan de organisatie van bijeenkomsten, de website, het blad ZeldzaamHuisdier en het ZeldzaamLEKKER-initiatief. We hebben de respondenten gevraagd hoe zij de promotionele inspanningen van de SZH beoordelen. Drie respondenten waren niet in staat hier een oordeel over te vellen. In figuur 4.4 presenteren we de uitkomst van de overige respondenten. Hieruit volgt dat een ruime meerderheid dit als (zeer) goed bestempelt.

Figuur 4.4 Beoordeling uitvoering promotionele activiteiten (N=66)



Ten aanzien van de inzet van de SZH op het gebied van promotie hebben 61 respondenten meerwaarden benoemd. Dit levert het volgende beeld op:

- organisatie van bijeenkomsten/evenementen (zoals Landleven dagen, Nationale Dag van het Levend Erfgoed) (25 keer genoemd);
- bereik van grote doelgroep (18);
- ZeldzaamLEKKER-initiatief (12);
- verkiezing ras van het jaar (7);
- fraaie vormgeving van het promotiemateriaal, zoals website, blad e.d. (6);
- betrokken en toegankelijke instelling (4);
- veel aandacht voor kinderen (3).

Twintig respondenten hebben zwakke punten in de promotionele activiteiten genoemd. Zij wijzen op de volgende punten:

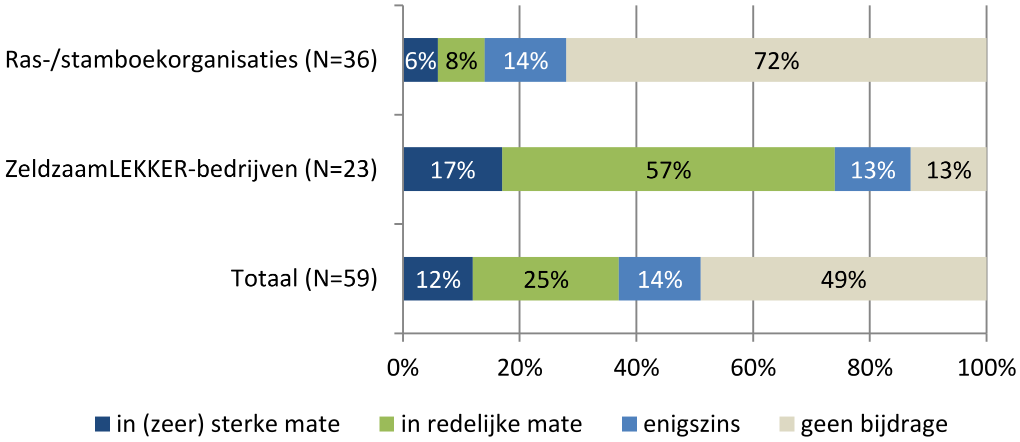
- weinig oog voor ontwikkeling van (nieuwe) afzetkanalen en de organisatie van de logistieke keten (8 keer genoemd);
- activiteiten rond ZeldzaamLEKKER-initiatief liggen vrijwel stil (7);
- onvoldoende gebruik van landelijke media om zo een groot publiek te bereiken (5);
- beperkte aandacht voor commerciële houders, nadruk ligt op de hobbyhouder (4);
- door veelheid aan rassen, weinig specifieke aandacht voor individuele rassen (4);
- late communicatie over activiteiten en evenementen (3);
- nauwelijks promotie in vakbladen (zoals de Boerderij, Nieuwe Oogst) (2).

Omzeteffecten

We hebben in het veldwerk enkele vragen gesteld om zicht te verkrijgen op de relatie tussen activiteiten van de SZH op het gebied van vermarkting enerzijds en ***omzeteffecten*** uit producten en diensten van zeldzame huisdierrassen anderzijds. Tien respondenten waren niet in staat dit te beoordelen. De overige 59 respondenten hebben wel een oordeel gegeven. Hieruit volgt dat – zie figuur 4.5 – er een verband tussen

beiden bestaat. Bij de helft van de respondenten leiden activiteiten van de SZH rond vermarkting namelijk tot meer omzet uit producten en diensten van zeldzame rassen. Dit geldt (logischerwijs) vooral voor ZeldzaamLEKKER-bedrijven en in mindere mate voor ras- en stamboekorganisaties (die in eerste instantie niet gericht zijn op het realiseren van omzet uit zeldzame huisdierrassen).

Figuur 4.5 Effect SZH-activiteiten op omzet uit zeldzame huisdierrassen



De dertig respondenten die omzeteffecten hebben ervaren, noemen de volgende omzeteffecten:

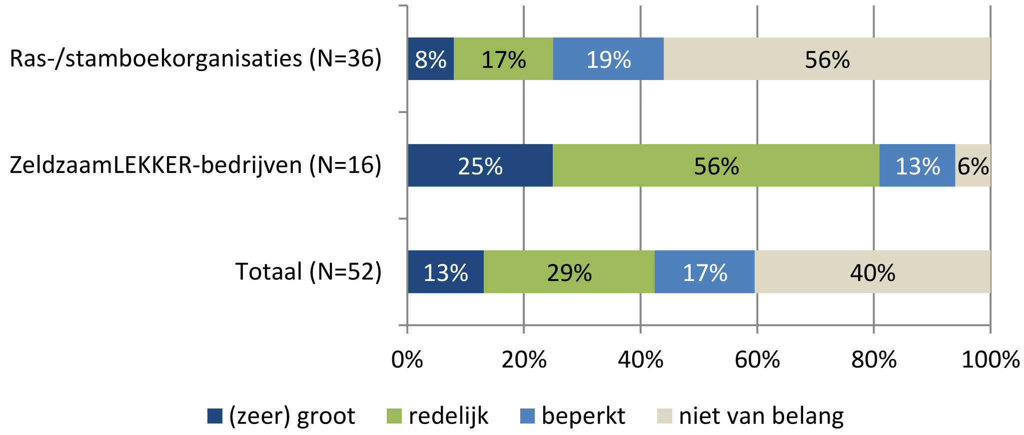
- meer inkomsten uit dierlijke producten (27 keer genoemd);
- meer inkomsten uit verkoop dieren (9);
- meer inkomsten uit toerisme (4);
- meer inkomsten uit dienstverlening zoals begrazing en leasen van dieren (3).

Verder doorvragen leert dat de volgende activiteiten van de SZH hebben bijgedragen aan deze hogere omzet:

- ZeldzaamLEKKER-initiatief (24 keer genoemd);
- beurzen/evenementen waar de SZH zeldzame rassen onder de aandacht heeft gebracht (14);
- belangenbehartiging van de SZH (11);
- bijeenkomsten van de SZH (9);
- educatieve/voorlichtende activiteiten van de SZH (richting scholen en kinder-boerderijen (8);
- cursussen/workshops van de SZH (bijvoorbeeld over vierkantsverwaarding) (5);
- fokkerij adviezen/-ondersteuning (3);
- arrangementen die de SZH (mede) ontwikkeld heeft (2).

Ook hebben we getoetst wat het belang van de activiteiten van de SZH voor de inkomsten van houders is. In figuur 4.6 geven we dit oordeel weer. De respondenten die zich hier geen mening over wisten te vormen zijn buiten beschouwing gelaten.

Figuur 4.6 Effect activiteiten van de SZH op inkomsten/ omzet van fokkers en houders

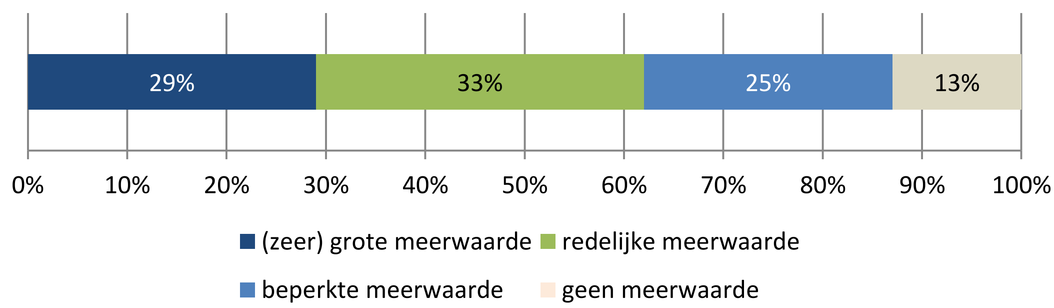


Zestig procent van de respondenten ziet een positief verband tussen de activiteiten van de SZH en de inkomsten van fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen. Wanneer we de verschillen naar type respondenten bekijken, blijkt dit met name voor ZeldzaamLEKKER-bedrijven te gelden. Bij dit type ziet namelijk 94% een relatie tussen de inspanningen van de SZH en inkomsten/omzet uit producten van zeldzame huisdierrassen. Bij de ras- en stamboekorganisaties ligt dit percentage met 44% veel lager. Wat dit betreft roepen we in herinnering dat (zie ook de opmerking bij figuur 4.5) ras- en stamboekorganisaties – in tegenstelling tot ZeldzaamLEKKER-bedrijven – in eerste instantie niet zijn gericht op het genereren van omzet uit het houden van zeldzame huisdierrassen. Uit bovenstaande figuur volgt verder dat er wel enige variatie bestaat in de omvang van het effect van SZH-activiteiten op inkomsten van fokkers en houders.

Effectiviteit ZeldzaamLEKKER-initiatief

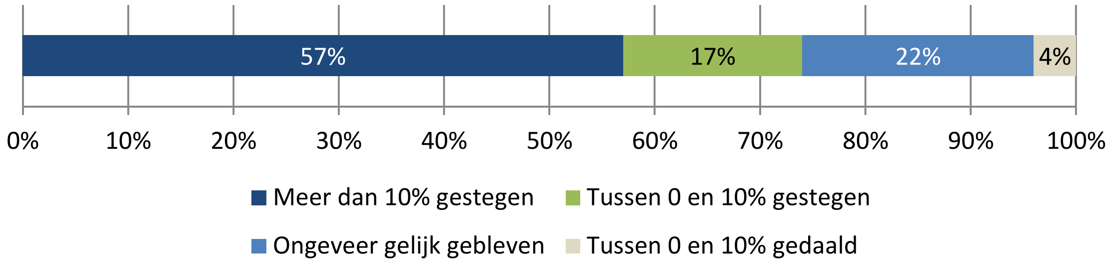
Wanneer we specifiek inzoomen op de effectiviteit en meerwaarde van het ***ZeldzaamLEKKER-initiatief*** blijkt dat (zie figuur 4.7) dit initiatief een grote meerwaarde heeft. In totaal heeft namelijk 87% van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven aangegeven dat zij meerwaarde ervaren als gevolg van het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Wel bestaat er enige variatie in de omvang van deze meerwaarde.

Figuur 4.7 Toegevoegde waarde ZeldzaamLEKKER-erkenning (N=24)



Om meer inzicht te verkrijgen in de effectiviteit van het ZeldzaamLEKKER-initiatief op de omzet van de bedrijven hebben we getoetst hoe de omzet van ZeldzaamLEKKER-producten en -diensten zich in de afgelopen jaren heeft ontwikkeld. Eén respondent heeft hier geen inschatting van kunnen maken. De overige bedrijven hebben dit wel gedaan (zie figuur 4.8).

Figuur 4.8 **Ontwikkeling omzet ZeldzaamLEKKER-producten en diensten tussen 2012 en 2014 (N=23)**



Bij drie kwart van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven is de omzet van producten en diensten met het ZeldzaamLEKKER-label tussen 2012 en 2014 toegenomen. In de meeste gevallen was sprake van een groei van meer dan 10%. Vijf bedrijven gaven aan dat de omzet van ZeldzaamLEKKER-producten en -diensten in de afgelopen jaren min of meer stabiel was, terwijl één respondent van een lichte daling in omzet sprak.

Voor zover sprake was van een stijging in omzet hebben we getoetst of het ZeldzaamLEKKER-initiatief hierin een rol heeft gespeeld. In totaal ziet driekwart van de bedrijven een directe relatie tussen de gerealiseerde omzetgroei en de promotionele activiteiten die vanuit het ZeldzaamLEKKER-initiatief zijn ontplooid.

Educatie

Op het terrein van ***educatie*** heeft de SZH les- en voorlichtingsmateriaal ontwikkeld en daarnaast tien houders een erkenning als educatief centrum gegeven. In schema 2.2 hebben we enkele voorbeelden van les- en voorlichtingsmateriaal gegeven. In paragraaf 3.5 hebben we de bekendheid en gebruikerservaringen van dit materiaal getoetst. Om inzicht te verkrijgen in de effectiviteit van educatie hebben we hier enkele vragen over gesteld. Allereerst geldt dat alle respondenten die bekend zijn met inspanningen van de SZH op het gebied van educatie hier unaniem positief over oordelen. Zij vinden het van groot belang dat de SZH werk maakt van educatie en voorlichting over zeldzame rassen. Activiteiten op het gebied van educatie leveren de volgende meerwaarden op:

- vergroten van aandacht voor zeldzame huisdierrassen (48 keer genoemd);
- werven van nieuwe houders/fokkers (27);
- vergroten van afzet(kanalen) voor producten (7);
- vergroten van diensten vanuit zeldzame huisdierrassen (4).

Uit de gesprekken met sleutelpersonen volgt ook dat het les- en voorlichtingsmateriaal een belangrijk instrument is om nieuwe houders te interesseren voor zeldzame huisdierrassen. Vanwege vergrijzing van houders bestaat er een continue behoefte aan nieuwe aanwas van houders. De verspreiding van het educatieve materiaal levert wel knelpunten op. Scholen hebben geen middelen om een vergoeding te geven voor het gebruik ervan en de SZH zelf ontbreekt het aan tijd en middelen om workshops op kinderboerderijen te verzorgen.

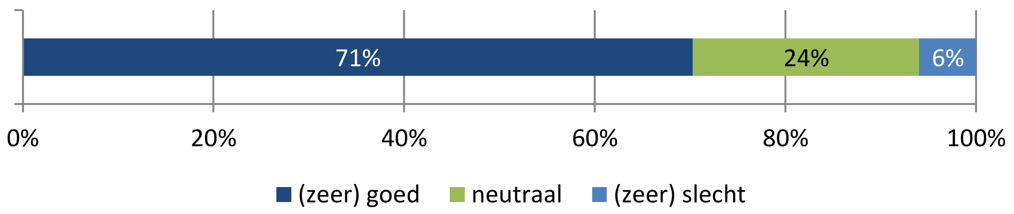
4.5 Belangenbehartiging en fondsenwerving

Ook voor het laatste speerpunt, namelijk de belangenbehartiging en fondsenwerving hebben we de effectiviteit onderzocht. In hoofdstuk 2 hebben we geïntroduceerd wat de SZH op dit gebied doet en in paragraaf 3.6 hebben we bekendheid en gebruikerservaringen hiermee besproken. In deze paragraaf verleggen we de focus naar de effectiviteit van de inspanningen rond belangenbehartiging en fondsenwerving.

Effectiviteit belangenbehartiging

Om te beginnen hebben we de ZeldzaamLEKKER-bedrijven en ras- en stamboekorganisaties gevraagd hoe zij vinden dat de SZH hun belangen behartigd. Achttien respondenten hebben hier onvoldoende zicht op. De overige organisaties hebben de ***belangenbehartiging*** wel beoordeeld. Uit figuur 4.9 blijkt dat ruim twee derde deel van deze respondenten de belangenbehartiging als (zeer) goed bestempelt.

Figuur 4.9 Beoordeling belangenbehartiging (N=51)



Vervolgens hebben we de respondenten gevraagd om sterke punten op het gebied van belangenbehartiging te benoemen. In totaal hebben 41 respondenten van deze gelegenheid gebruik gemaakt door te wijzen op de volgende punten:

- de SZH beschikt over een (zeer) groot netwerk onder houders van zeldzame rassen (14 keer genoemd);
- de SZH is goed in staat om haar netwerk te enthousiasmeren en in te zetten rond verschillende initiatieven op het gebied van professionalisering van de fokkerij, voorlichting e.d. (10 keer genoemd);
- de SZH beschikt over belangrijke contacten bij overheden en met name bij het ministerie van EZ (hiermee worden belangen rond wet- en regelgeving, subsidies, uitbraak dierziektes e.d. op landelijk niveau behartigd (8);
- door publicitaire activiteiten brengt de SZH houders en afnemers bij elkaar (8);
- via de SZH kan toegang worden verkregen tot genetisch materiaal/expertise van WUR/CGN (6);
- door de opzet van het paraplubestand worden zeldzame rassen beter beschermd (3);
- ondersteunende en initiërende rol bij ontstaan Gilde van traditionele schaapherders (3);
- ondersteunende rol bij Slow Food presidia [18] voor o.a. Brandrode runderen, Lakenvelders en Chaamse Hoen (3);
- samenwerking SZH met stichting de Oerakker, het Bosschap en het CGN binnen het Nationaal Plan behoud van Levend Erfgoed[19] (2).

---

[18] Een presidium van Slow Food bestaat uit een groep houders (producenten) die zich heeft vastgelegd op strenge productie-eisen en aldus een internationale erkenning (presidium) van Slow Food krijgt.

[19] Vanuit het Nationaal Plan behoud van Levend Erfgoed worden door de deelnemende partners gezamenlijke promotieprojecten opgezet.

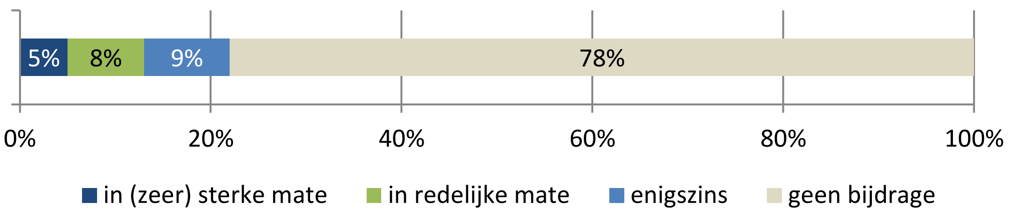
Achtentwintig respondenten signaleren wat betreft de belangenbehartiging ook zwakke punten. Het gaat hierbij om de volgende punten:

- contacten bij overheden/natuurbeheerders moeten beter worden benut/aangehaald (bijvoorbeeld lobby rond wet- en regelgeving, benutten van subsidies, ter beschikking stellen van weidegebieden) (12 keer genoemd);
- de SZH heeft te weinig personele capaciteit om belangenbehartiging goed vorm te geven (6);
- rol rond afzet producten zeldzame huisdierrassen is beperkt (bijvoorbeeld organisatie van logistieke keten, aanpak belemmerende wet- en regelgeving (6);
- de diversiteit aan belangen die ze pogen te behartigen is te groot (4);
- de SZH moet meer laten zien wat ze op gebied van belangenbehartiging doet. Voor een groot deel van de achterban is dat niet zichtbaar. Zichtbaarheid vergroot draagvlak vanuit achterban/externe partijen (3).

Effectiviteit fondsenwerving

De SZH stelt zichzelf ten doel om ondersteuning te bieden op het gebied van ***fondsenwerving***. In de gesprekken met ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is dit onderwerp ook aan de orde gesteld. Allereerst hebben we getoetst in welke mate de activiteiten van de SZH in de afgelopen periode er aan hebben bijgedragen dat organisaties meer subsidies, sponsors en donateurs hebben weten te (ver)werven. Vijf respondenten hebben geen beoordeling gegeven. Uit figuur 4.10 volgt dat de activiteiten van de SZH bij een klein deel (14 organisaties) een bijdrage heeft geleverd aan fondsenwerving. In vier gevallen was sprake van een bemiddelende rol van de SZH voor het verkrijgen van subsidie. In vier andere gevallen was de SZH betrokken bij de werving van sponsors (in één van deze gevallen trad de SZH zelf als sponsor op). In paragraaf 3.6 hebben we al inzicht gegeven in de verstrekkers van deze subsidies en sponsoring. Bij de zes resterende organisaties was sprake van een toename van donateurs als gevolg van promotionele activiteiten van de SZH.

Figuur 4.10 Effect SZH-activiteiten op werving van fondsen (N=64)



Ten slotte hebben we getoetst welke activiteiten van de SZH met name hebben bijgedragen aan de fondsenwerving. Hierbij zijn de volgende activiteiten genoemd:

- educatieve en voorlichtende activiteiten (6 keer genoemd);
- belangenbehartiging van de SZH (6);
- bijeenkomsten van de SZH (5);
- beurzen/evenementen waar de SZH zeldzame rassen onder de aandacht heeft gebracht (4).
-

5. Bouwstenen voor de toekomst

5.1 Inleiding

De SZH spant zich op diverse wijzen in om het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen te waarborgen. We hebben in de voorgaande hoofdstukken uiteengezet op welke wijze de SZH dit tracht te doen, hoe deze aanpak wordt beoordeeld en wat de effecten hiervan zijn. In dit hoofdstuk werpen we een blik op de toekomst. Achtereenvolgens gaan we in op bedreigingen voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen in de toekomst (paragraaf 5.2), de visie van de geraadpleegde organisaties op de rol van de SZH in de toekomst (paragraaf 5.3) en de rol die de geconsulteerde organisaties zelf kunnen vervullen bij de continuering van het bestaan van de SZH en haar activiteiten (paragraaf 5.4).

5.2 Bedreigingen

In hoofdstuk 2 hebben we uiteengezet dat het interesseren van mensen voor zeldzame huisdierrassen een belangrijke activiteit van de SZH is. Uit de groep geïnteresseerde burgers kunnen namelijk weer nieuwe houders van zeldzame rassen en afnemers van producten en diensten van zeldzame rassen voortkomen. Door middel van het speerpunt vermarkten en educatie probeert de SZH burgers voor zeldzame rassen te interesseren. Uit gesprekken met vertegenwoordigers van de SZH blijkt dat dit ook nodig is omdat bij diverse rassen de groep houders vergrijst. Daarnaast is het voor het voortbestaan van rassen van belang dat producten en diensten van zeldzame rassen ook geconsumeerd worden. Hiervoor zijn activiteiten op het gebied van vermarkting onmisbaar. We gaan eerst in op de bedreiging van vergrijzing en zullen vervolgens ook andere bedreigingen bespreken die de geraadpleegde vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven signaleren.

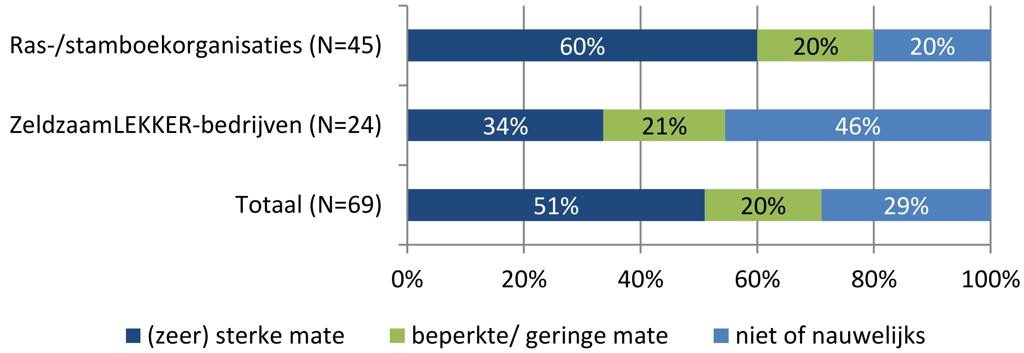
Vergrijzing

In het veldwerk onder ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is het onderwerp ***vergrijzing*** aan de orde gesteld. Vergrijzing kan op twee manieren een bedreiging vormen:

1. Vergrijzing als bedreiging voor het voortbestaan van zeldzame rassen.
2. Vergrijzing als bedreiging voor het voortbestaan van organisaties (ras- of stamboek-organisatie of ZeldzaamLEKKER- bedrijf).

We hebben in het veldwerk voor beide risico's van vergrijzing getoetst in hoeverre dit voorkomt. We bespreken eerst de uitkomsten wat betreft vergrijzing als bedreiging voor het voortbestaan van zeldzame rassen. Op basis van figuur 5.1 stellen we vast dat vergrijzing volgens een groot deel van de respondenten – namelijk 71% – een bedreiging voor het voortbestaan van het ras is. Wel blijkt er enige vorm van variatie te bestaan in de mate van bedreiging. Ongeveer de helft van de respondenten spreekt van een (zeer) sterke bedreiging voor het voortbestaan van zeldzame rassen als gevolg van vergrijzing. Wanneer we de verschillen naar type organisatie in ogenschouw nemen blijkt dat vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties vergrijzing veel vaker als bedreiging voor het voortbestaan van rassen ervaren dan ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

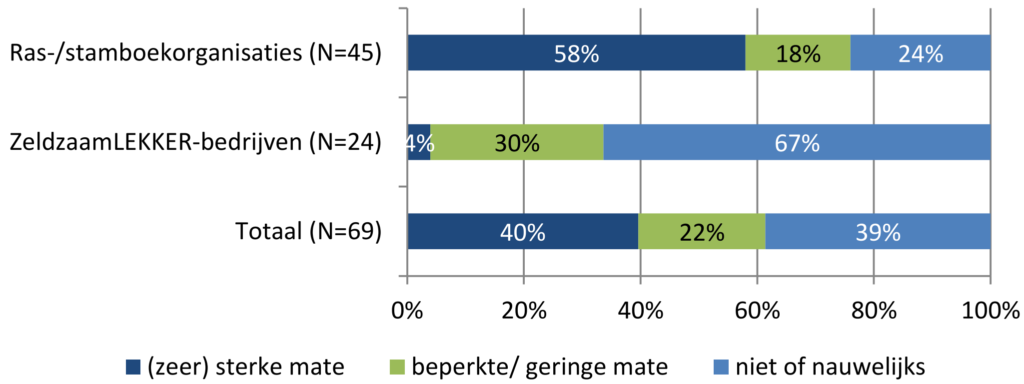
Figuur 5.1 **Mate waarin vergrijzing een bedreiging is voor het voortbestaan van zeldzame rassen is**



Om meer inzicht te verkrijgen in de effecten van vergrijzing op het voortbestaan van rassen hebben we ook onderzocht of zich wat dit betreft verschillen tussen diersoorten voordoen. Omdat veel ZeldzaamLEKKER-bedrijven meerdere zeldzame rassen houden, beperken we ons tot de ras- en stamboekorganisaties. Uit bijlage II, figuur II.1 blijkt dat – hoewel de N in sommige gevallen laag is – er verschillen in mate van bedreiging tussen diersoorten zijn. Hieruit volgt namelijk dat het voortbestaan van met name zeldzame pluimveerassen (kippen, eenden, duiven) en zeldzame schapen- en geitenrassen als gevolg van vergrijzing onder druk staat. Het voortbestaan van zeldzame varkens-, runder- en hondenrassen is in mindere mate in het geding.

Vergrijzing kan niet alleen een belemmering vormen voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen, maar ook voor het voortbestaan van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven. De ras- en stamboekorganisaties hebben een belangrijke waarde voor o.a. het professionaliseren van de fokkerij. De ZeldzaamLEKKER-bedrijven vormen een belangrijk uithangbord voor zeldzame rassen richting een groter publiek, namelijk consumenten van producten en diensten van zeldzame rassen. Het is daarom van belang om het voortbestaan van beide typen organisaties te borgen. We hebben de respondenten dan ook gevraagd in hoeverre vergrijzing een bedreiging is voor het voortbestaan van hun organisaties (zie figuur 5.2).

Figuur 5.2 **Mate waarin vergrijzing een bedreiging is voor het voortbestaan van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven**



Uit figuur 5.2 blijkt dat bijna twee derde deel van de organisaties aangeeft dat vergrijzing een bedreiging is voor het voortbestaan van hun organisatie. We zien verder een scherpe

tegenstelling tussen beide typen organisaties. Slechts 4% van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven ziet vergrijzing als een zeer sterke bedreiging voor het voortbestaan van hun organisatie. Bij de ras- en stamboekorganisaties komt dit percentage op 58% uit.

Vergrijzing is overigens niet alleen een bedreiging voor ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven, maar kan op termijn ook een bedreiging vormen voor het voortbestaan van de SZH zelf. De doorgevoerde bezuinigingen hebben er toe geleid dat de personele capaciteit van de SZH in de afgelopen jaren is gekrompen. Hierdoor is de SZH steeds meer afhankelijk geworden van de vrijwillige inzet van enkele bestuursleden. Het vinden van waardige vervangers van bestuursleden zal in de toekomst geen eenvoudige zaak zijn.

Andere bedreigingen

We hebben in het veldwerk – naast vergrijzing – ook aandacht geschonken aan mogelijke ***andere typen bedreigingen*** voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen. Opnieuw maken we hierbij onderscheid tussen bedreigingen voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen en bedreigingen voor het voortbestaan van geraadpleegde organisaties. We starten met de bespreking van ***bedreigingen*** voor het ***voortbestaan*** van ***zeldzame huisdierrassen***. In totaal zien 45 respondenten (N=69) andere bedreigingen. Het gaat hierbij om de volgende zaken:

- wet en regelgeving op diverse terreinen (bijvoorbeeld op gebied van dierentransport, inentingen, slachteisen, mestuitstoot, keuringen, e.d.) (12 keer genoemd);
- inteeltproblematiek (8);
- uitbraak van dierziektes (6);
- hoge kosten van houden van dieren (6);
- veel concurrentie om weidegebieden (6);
- knelpunten rond organisatie logistieke keten (bijvoorbeeld geen kleinschalige slachterijen) (6);
- nauwelijks mogelijkheden/ruimte voor KI bij zeldzame rassen (5);
- afschaffing van het melkquotum (hierdoor worden er meer zuivelproducten geproduceerd en dalen de prijzen in het reguliere segment (nog verder onder het prijsniveau van producten van zeldzame runderrassen) (5);
- beperkte bereidheid consument om meerprijs te betalen voor producten van zeldzame rassen (5);
- zeldzame huisdierrassen ‘scoren‘ slechter qua opbrengst (laag) en mestuitstoot (hoog) (3);
- beperkt kennisniveau van hobbyhouders op gebied van fokkerij (3).

Uit de raadpleging van sleutelpersonen volgt dat zij – naast vergrijzing – ook met name bedreigingen voor het voortbestaan van zeldzame rassen zien in wet- en regelgeving die afgestemd is op de reguliere veehouderij en inteeltproblematiek (dit laatste vooral bij kleine dieren). Verder wijzen zij op beperkingen rond het diervervoer, hoge kosten van KI en de almaar groter wordende afstand tussen de maatschappij en de agrarische sector.

Zoals gezegd hebben we ook onderzocht welke andere ***bedreigingen*** – naast vergrijzing – er bestaan voor het ***voortbestaan*** van ***ras- en stamboekorganisaties*** en ZeldzaamLEKKER-bedrijven. In totaal hebben 29 organisaties de volgende andere typen

bedreigingen genoemd:

- wet en regelgeving op diverse terreinen (bijvoorbeeld op gebied van dierentransport, inentingen, slachteisen, mestuitstoot, keuringen, e.d.) (8 keer genoemd);
- hoge kosten van houden van dieren (5);
- knelpunten rond organisatie logistieke keten (bijvoorbeeld geen kleinschalige slachterijen) (5).
- veel concurrentie om weidegebieden (4);
- beperkte/geen interesse van houders in professionalisering fokkerij (4);
- steeds minder mensen met ruimte om dieren te houden (3);
- beperkte bereidheid consument om meerprijs te betalen voor producten van zeldzame rassen (3);
- inteeltproblematiek (3).

5.3 Rol SZH in de toekomst

In de gesprekken met vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we ook de rol van de SZH in de toekomst besproken. De respondenten zijn het er unaniem over eens dat het van groot belang is dat de SZH zich ook naar de toekomst toe in blijft zetten voor de ondersteuning van fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen. We hebben onderzocht wat de consequenties zouden zijn wanneer de SZH haar activiteiten zou staken. Alle respondenten geven aan dat dit nadelige gevolgen zal hebben. Zij hebben op de volgende risico's gewezen:

- minder zeldzame huisdierrassen/uitsterven kwetsbare rassen (20 keer genoemd);
- minder aandacht/promotie voor zeldzame huisdierrassen (19);
- verdwijnen van groot netwerk SZH (17);
- minder houders van zeldzame huisdierrassen (16);
- minder foktechnische kennis/meer amateurisme in fokkerij (15);
- ontbreken organiserende en coördinerende rol rond fokkerij (13);
- geen belangenbehartiging richting overheden en WUR/CGN (10).

De geraadpleegde ZeldzaamLEKKER-bedrijven en ras- en stamboekorganisaties zijn in de gelegenheid gesteld ten aanzien van het activiteitenaanbod van de SZH wijzigingssuggesties te doen. Om te beginnen hebben we geïnventariseerd of de SZH in de optiek van de geraadpleegde organisaties bestaande activiteiten intensiever zouden moeten oppakken. In totaal hebben 35 respondenten hier suggesties voor gedaan. Het gaat hierbij om de volgende zaken:

- meer inzet op belangenbehartiging/lobbywerk richting met name overheden (bijvoorbeeld rond wet- en regelgeving op gebied van dierentransport, inentingen, slachteisen, mestuitstoot, keuringen, e.d., benutten van subsidies, ter beschikking stellen van weidegebieden) (16 keer genoemd);
- meer inzet op promotionele activiteiten (vooral door middel van ZeldzaamLEKKER) om zo een impuls te geven aan de consumptie van producten van zeldzame huisdierrassen (14);
- meer ondersteuning bij de organisatie van logistieke ketens voor de afzet van producten van zeldzame huisdierrassen. Volumes van dieren en producten zijn vaak te klein voor de gangbare verwerking en alternatieven hiervoor zijn nauwelijks voor

handen. (7);
- meer ondersteuning op het gebied van fondsenwerving voor de fokkerij (3);
- meer ondersteuning bij het opzetten van registratiesystemen voor van zeldzame huisdierrassen (2).

Verder geven diverse respondenten in algemene zin aan dat de SZH meer aan ‘follow up’ van activiteiten zou moeten doen. In hun beleving initieert de SZH activiteiten maar is er onvoldoende oog of capaciteit om hier op de juiste manier een vervolg aan te geven zodat deze ook daadwerkelijk geborgd blijven voor de toekomst. Wat deze respondenten betreft dient de SZH of wel meer follow up aan activiteiten te geven of beter te prioriteren waar zij op wenst in te zetten. Dit laatste betekent dus dat de SZH met een krimpend budget en minder medewerkers meer moet overwegen op welke activiteiten zij de focus wenst te leggen.

Vervolgens hebben we de respondenten gevraagd of de SZH ook activiteiten onderneemt die wat hen betreft beter kunnen worden afgebouwd of worden gestaakt. Vrijwel alle respondenten (65 van de 69) geven aan dat zij geen activiteiten kunnen bedenken die weinig zinvol zijn. Zij vinden dus dat de SZH door moet gaan met het aanbieden van het activiteitenpalet zoals dat nu bestaat. Slechts vier respondenten doen een suggestie voor het stopzetten van activiteiten. Het gaat hierbij om uiteenlopende zaken[20]. Er bestaat dus geen breed draagvlak voor het staken van specifieke activiteiten.

Ten slotte hebben we de respondenten gevraagd of zij nog suggesties hebben voor nieuwe activiteiten die de SZH wat hen betreft zou moeten oppakken. Opnieuw blijkt dat verreweg de meeste respondenten tevreden zijn over het activiteitenaanbod van de SZH. Slechts acht respondenten doen suggesties voor nieuwe activiteiten. Vier respondenten geven aan dat de Nationale Dag van het Levend Erfgoed wat hen betreft weer wordt georganiseerd. Twee respondenten vinden dat de SZH activiteiten moet ondernemen om producten van zeldzame rassen in restaurants te krijgen. Eén respondent pleit voor meer tentoonstellingen van kleine zeldzame huisdierrassen zoals pluimvee en konijnen om zo meer toekomstige houders te werven en één respondent zou graag zien dat materiaal van de SZH (zoals artikelen) ook door middel van een digitale databank is te raadplegen.

5.4 Bijdrage aan activiteiten SZH

De subsidie van de SZH is in de afgelopen jaren afgebouwd. Zoals we in hoofdstuk 2 hebben uitgewerkt veronderstelt het ministerie van EZ dat de SZH ook zelf in staat moet zijn om financiering voor haar activiteiten uit de markt te verwerven. Uit de raadpleging van ZeldzaamLEKKER-bedrijven en ras- en stamboekorganisaties volgt dat de SZH bij een beperkt aantal organisaties een rol heeft gehad op het gebied van fondsenwerving (zie paragraaf 3.6 en 4.5).

Om te toetsen in hoeverre houders en fokkers van zeldzame huisdierrassen in staat zijn om een extra bijdrage aan de SZH te leveren, hebben we enkele vragen gesteld.

[20] Vier respondenten noemen activiteiten waar de SZH wat hen betreft mee kan stoppen. Het gaat hierbij om de volgende activiteiten: ZeldzaamLEKKER, educatieve activiteiten, blad ZeldzaamHuisdier en uitlenen van grote dieren aan kinderboerderijen die daar onvoldoende ruimte voor hebben.

Allereerst hebben we onderzocht hoe rendabel het houden van zeldzame huisdierrassen in de praktijk is. Onder het rendabel houden van rassen verstaan we dan dat houders in ieder geval in staat zijn om de directe kosten van het houden van de dieren af te dekken met de opbrengsten uit verkoop van dieren of uit producten en diensten van zeldzame huisdierrassen. Zes organisaties wisten hier geen antwoord op te geven. De overige 39 ras- en stamboekorganisaties hebben hier wel een inschatting van gemaakt. Hieruit volgt dat bij gemiddeld 17% van de bij ras- en stamboekorganisaties aangesloten leden sprake is van een rendabele houderij in de zin dat deze houders de directe kosten van het houden van zeldzame rassen met de opbrengsten kunnen afdekken. Bij de overgrote meerderheid – namelijk 83% van de houders – is dit dus niet zo. Met andere woorden bij verreweg de meeste houders is het houden van zeldzame huisdierrassen niet meer dan een hobby die geld kost in plaats van dit oplevert.

Ook bij de ZeldzaamLEKKER-bedrijven hebben we onderzocht of het houden van zeldzame rassen voor hen rendabel is in de zin dat zij hiermee uit de directe kosten komen. Dit blijkt bij 79% van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven het geval te zijn. Zij kunnen met het houden van zeldzame rassen ten minste de directe kosten dekken. Bij de overige 21% is dat niet het geval en betreft het houden van zeldzame huisdierrassen niet meer dan een hobbymatige activiteit naast de reguliere veehouderij of wordt het houden van de zeldzame rassen gecombineerd met recreatieve en toeristische activiteiten.

Samenvattend kunnen we dus stellen dat ongeveer 20% van de leden van ras- en stamboekorganisaties en ongeveer 80% van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven op een rendabele wijze zeldzame dieren kunnen houden. We hebben bij beide typen organisaties gevraagd of zij in staat zouden zijn om (iets) te betalen of een vergoeding te geven voor de diensten van de SZH en voor zover zij daartoe in staat zijn of zij daar ook toe bereid zijn (zie tabel 5.1).

Tabel 5.1 Mate waarin organisaties in staat en bereid zijn om een financiële bijdrage aan de diensten van de SZH te leveren

Antwoordcategorie	Ras/-stam-boekorganisaties (N=45)	ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=24)	Totaal (N=69)
In staat tot bijdrage	40%	58%	46%
Niet in staat tot bijdrage	49%	38%	45%
Weet niet	11%	4%	9%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**
Antwoordcategorie	**Ras/-stam-boekorganisaties (N=18)**	**ZeldzaamLEKKER-bedrijven (N=14)**	**Totaal (N=32)**
Bereid tot bijdrage	79%	86%	81%
Niet bereid tot bijdrage	17%	7%	13%
Weet niet	6%	7%	6%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**

Uit bovenstaande tabel volgt dat bijna de helft van de respondenten – en dan met name ZeldzaamLEKKER-bedrijven – in staat is tot een financiële bijdrage voor de diensten van de SZH. Het merendeel van hen is ook bereid om deze daadwerkelijk te leveren. Wel plaatsen deze respondenten de kanttekening dat zij dit alleen zullen doen als het gaat om activiteiten waar zij zelf baat bij hebben of die specifiek op hun ras gericht zijn. Het gaat hier dus niet om een algemene bijdrage aan de exploitatie van de SZH.

6. Conclusies en aanbevelingen

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk presenteren we in samenvattende zin de belangrijkste conclusies die uit de voorgaande hoofdstukken kunnen worden getrokken. Bovendien reiken we, in de vorm van concrete aanbevelingen, een aantal bouwstenen voor de toekomst aan.

6.2 Samenvattende conclusies

Om het behoud van biodiversiteit te borgen heeft Nederland zich gecommitteerd aan diverse internationale afspraken. Belangrijke voorbeelden hiervan zijn het Verdrag inzake Biologische Diversiteit uit 1992 en het *Global Plan of Action on Animal Genetic Resources for Food and Agriculture* van de FAO uit 2007. Uit deze afspraken vloeien verplichtingen voort rond het in situ behoud van zeldzame huisdierrassen. De Subsidieregeling Zeldzame Huisdierrassen is een belangrijk instrument waarmee Nederland invulling geeft aan deze afspraken. Voorheen konden fokkers en houders van zeldzame huisdierrassen zelf een beroep op deze subsidieregeling doen. Sinds 2008 wordt deze subsidie aan de Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH) verstrekt. In het voorjaar van 2015 is de Subsidieregeling Zeldzame Huisdierrassen geëvalueerd. Deze evaluatie is gebaseerd op de raadpleging van schriftelijke en digitale bronnen, consultatie van vertegenwoordigers van de SZH en het ministerie van EZ en telefonische raadpleging van 45 ras- en stamboekorganisaties en 24 ZeldzaamLEKKER-bedrijven.

Speerpunten SZH

De SZH heeft als doel om een bijdrage te leveren aan het behoud van zeldzame huisdierrassen. Er zijn diverse redenen waarom dat van belang is. Allereerst kan hiermee worden voldaan aan het nakomen van de internationale verplichtingen. In aanvulling hierop kan de genetische diversiteit van landbouwhuisdieren hiermee worden geborgd. Dit laatste is in het kader van voedselzekerheid van essentieel belang. Immers door dierzieken, genetische problemen, veranderende consumentenvoorkeuren en aanpassingen in wet- en regelgeving kan behoefte ontstaan aan het ‘oude’ genetische materiaal van zeldzame huisdierrassen. Verder kan aan zeldzame huisdierrassen ook een cultuurhistorische waarde worden ontleend. Ten slotte hebben zeldzame huisdierrassen een positieve uitwerking op de toeristisch-recreatieve sector. De SZH heeft haar doelstelling vertaald in een drietal speerpunten, namelijk 1) professionalisering van de fokkerijstructuur, 2) vermarkten en educatie en 3) belangenbehartiging en fondsenwerving.

Ten aanzien van het eerste speerpunt biedt de SZH ondersteuning bij de uitvoering van professionele fokprogramma’s. De SZH werkt op dit terrein nauw samen met het Centrum voor Genetische bronnen Nederland (CGN) van de WUR. Zo speelt de SZH een belangrijke rol in de vraagarticulatie richting het CGN. Daarnaast maakt de SZH de vertaalslag van fokkerijkennis van het CGN naar de praktijk door cursussen en lezingen te organiseren of fokadviezen te verstrekken. Verder heeft de SZH een bemiddelende rol bij het gebruik van de genenbank van het CGN voor fokprogramma’s. Het CGN maakt op

haar beurt gebruik van het netwerk van de SZH om genetisch materiaal bij houders te verzamelen, dit te gebruiken voor onderzoeksdoeleinden en dit op te slaan in de genenbank. Uit de evaluatie blijkt dat er sprake is van een heldere taakverdeling tussen de SZH en het CGN en dat deze samenwerking voorspoedig verloopt.

Wat het tweede speerpunt betreft verleent de SZH ondersteuning aan fokkers en houders bij het vermarkten van producten en diensten van zeldzame huisdierrassen om aldus tot (meer) rendabele vormen van ondernemen te komen. Uit de evaluatie volgt namelijk dat houders en fokkers van zeldzame huisdierrassen veelal niet kunnen concurreren met gangbare rassen. De SZH helpt in de zoektocht naar alternatieve afzetkanalen en heeft hiertoe het ZeldzaamLEKKER-initiatief ontwikkeld. Op het gebied van educatie onderneemt de SZH diverse activiteiten om enerzijds de aandacht van afnemers van producten en diensten van zeldzame huisdieren te trekken en anderzijds nieuwe houders en fokkers van zeldzame rassen te werven. Dit laatste is van groot belang omdat bij de huidige groep fokkers en houders sprake is van een toenemende vergrijzing.

Het laatste speerpunt omvat belangenbehartiging en fondsenwerving. De rol van belangenbehartiger heeft met name betrekking op wet- en regelgeving. Bestaande wet- en regelgeving is hoofdzakelijk gericht op de gangbare veehouderij. Hierdoor kan deze knellend werken op de veelal kleinschalige activiteiten van zeldzame huisdierrassen. Een voorbeeld hiervan betreft voorschriften rond het ruimen van dieren bij de uitbraak van dierziekten. Ter bescherming van zeldzame huisdieren bij dierziektes heeft de SZH een centrale rol in de opzet en uitrol van het paraplubestand. Ten slotte probeert de SZH fondsen te werven. Dit doet zij door het donateurs te werven of door financiering voor specifieke projecten te verkrijgen.

Financiering SZH

Tot en met 2012 ontving de SZH jaarlijks een subsidie van € 200.000,-. Als gevolg van bezuinigingen bij de Rijksoverheid is deze subsidie fors gekort en in drie jaar tijd afgebouwd tot jaarlijks € 80.000,-. Het ministerie van EZ veronderstelt dat de SZH ook middelen uit de markt kan genereren. Uit de gesprekken met vertegenwoordigers van de SZH en van ras- en stamboekorganisaties blijkt dat dit niet eenvoudig is. De financiële gegevens onderstrepen dit. In de periode die deze evaluatie beslaat zijn de middelen uit fondsenwerving namelijk niet toegenomen, maar juist gedaald. Verder blijkt ook dat het aantal donateurs in de afgelopen jaren is afgenomen.

Door de krimp in middelen is de personele capaciteit van de SZH verkleind. Dit heeft direct gevolgen voor de activiteiten van de SZH. Zo wordt de Nationale Dag van het Levend Erfgoed vanaf 2013 niet meer georganiseerd en kan sinds 2014 niet meer worden ingezet op de (verdere) ontwikkeling van het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Hierdoor heeft de SZH op het gebied van vermarkten en educatie fors aan slagkracht ingeboet.

Zoals eerder genoemd wordt verondersteld dat de SZH ook middelen uit de markt zou kunnen genereren. In de gesprekken met ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is aan de orde gesteld of zij een bijdrage kunnen leveren aan het voortbestaan van de SZH. Hieruit volgt dat het houden van zeldzame rassen

voor een ruime meerderheid van de achterban van ras- en stamboekorganisaties een hobbymatige activiteit is die geen inkomsten oplevert. Daar staat tegenover dat het merendeel van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven wel op een economisch rendabele wijze zeldzame huisdierrassen houden. Bij beide typen respondenten is onderzocht of zij in staat en bereid zijn om een financiële bijdrage te leveren. Minder dan de helft van de respondenten zegt hiertoe in staat te zijn. De meeste partijen die in staat zijn tot het leveren van een bijdrage zijn hiertoe ook bereid mits het gaat om activiteiten waar zij zelf direct baat bij hebben. Organisaties zijn dus niet bereid om een bijdrage te leveren aan algemene exploitatiekosten van de SZH.

Organisatie en uitvoering activiteiten

De telefonische raadpleging van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven leert dat er grote tevredenheid bestaat over de wijze waarop de SZH invulling en uitvoering aan haar activiteiten geeft. Wat de meerderheid van de respondenten betreft bestaat er dan ook geen aanleiding om wijzigingen in activiteiten door te voeren.

Op het gebied van informatievoorziening zet de SZH diverse instrumenten in. Vrijwel alle geraadpleegde organisaties maken gebruik van dit instrumentarium. Hiermee verschaffen zij zich toegang tot kennis op het gebied van fokkerij, contacten met houders en afnemers en ideeën voor vermarkten van producten en diensten. Vooral instrumenten als de website van de SZH, de nieuwsbrief en het blad ZeldzaamHuisdier worden intensief benut.

De SZH ondersteunt fokkers en houders bij de professionalisering van de fokkerij door cursussen en workshops aan te bieden en advies te geven. Ongeveer de helft van de geraadpleegde organisaties maakt hier gebruik van. Deze organisaties zijn hier over het algemeen zeer tevreden over. Deelname aan deze activiteiten leidt namelijk onder meer tot uitbreiding van kennis op het gebied van fokkerij en vergroting van het netwerk.

De SZH vervult een organiserende rol bij diverse bijeenkomsten en evenementen zoals de jaarlijkse fokker- en vriendendag, het meerdaagse evenement ‘Beleef het landleven’ en (tot 2012) de Nationale Dag van het Levend Erfgoed. Een meerderheid van de geraadpleegde organisaties heeft deze bijeenkomsten en evenementen bezocht. Dit geldt in het bijzonder voor de Nationale Dag van het Levend Erfgoed die onder de respondenten zeer populair was. Navraag leert dat bezoekers de bijeenkomsten vooral benutten om hun netwerk te ontmoeten en uit te breiden. Verder hebben bijeenkomsten en evenementen een belangrijke rol rond het interesseren en werven van nieuwe houders en fokkers en bieden bijeenkomsten kansen om producten van zeldzame huisdierrassen te presenteren en af te zetten.

Driekwart van de geraadpleegde ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is op de hoogte van de inzet die de SZH pleegt om les- en voorlichtingsmateriaal te ontwikkelen en verspreiden. Een ruime meerderheid van hen is tevreden over de inhoud en presentatie van dit materiaal. Door middel van les- en voorlichtingsmateriaal kan de aandacht voor zeldzame huisdierrassen worden vergroot. Dit draagt bij aan de werving van nieuwe houders en fokkers.

De ZeldzaamLEKKER-bedrijven zijn over het algemeen tevreden over de wijze waarop de SZH invulling geeft aan het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Bij driekwart van de ZeldzaamLEKKER-bedrijven is de omzet van ZeldzaamLEKKER-producten sinds 2012 toegenomen. Deze omzetgroei wordt voor een belangrijk deel toegeschreven aan het ZeldzaamLEKKER-initiatief. Wel geven diverse bedrijven aan dat de SZH wat hen betreft meer aandacht zou moeten besteden aan de verdere uitrol en promotie van dit initiatief.

Ongeveer de helft van de vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven is bekend met het paraplubestand. Deze organisaties zijn (zeer) tevreden over dit initiatief en verwachten dat hiermee zeldzame huisdierrassen bij de uitbraak van dierziekten kunnen worden behouden. Ten aanzien van de verdere uitrol van dit initiatief geven respondenten aan dat door aansluiting te zoeken bij bestaande registratiesystemen het vullen van het paraplubestand kan worden versneld. Ten slotte wijzen diverse respondenten erop dat de bekendheid van dit initiatief nog meer vergroot kan worden. Dit zal het draagvlak en de bereidheid om hieraan mee te werken vergroten.

Effectiviteit en meerwaarde

De SZH heeft volgens een ruime meerderheid van de geraadpleegde organisaties en sleutelpersonen in de afgelopen jaren een (zeer) belangrijke rol vervuld bij het in stand houden van zeldzame huisdierrassen. Men wijst hierbij met name op de netwerkfunctie die de SZH vervult. Vanuit de netwerkfunctie biedt de SZH haar achterban en partners een platform voor ontmoeting en uitwisseling van foktechnische kennis.

Drie kwart van de respondenten heeft aangegeven dat de SZH-activiteiten op het gebied van professionalisering van de fokkerij hebben geleid tot een versterking van de foktechnische kennis. Deze foktechnische kennis is onder meer aangewend om fokplannen en -programma’s te verbeteren of vernieuwen en de inteeltproblematiek aan te pakken. Een groot deel van de geraadpleegde organisaties ziet een directe link tussen SZH-activiteiten en verbeteringen in de fokkerij. Vertegenwoordigers van de SZH geven op hun beurt aan dat onder houders sprake is van een toenemend besef is dat zij schatbeheerders van zeldzame rassen zijn. Naast inhoudelijke foktechnische ondersteuning heeft de SZH ook een belangrijke rol in de vertaalslag van foktechnische kennis naar de praktijk. Verder vervult de SZH op het gebied van professionalisering een sleutelrol in de afstemming met het CGN.

Vrijwel alle organisaties geven aan dat de SZH een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan de promotie van zeldzame rassen. Dit betreft zowel promotie rond de afzet van producten en diensten (vermarkten) als promotie in het kader van voorlichting en educatie. Met name bij ZeldzaamLEKKER-bedrijven heeft deze promotie zijn weerslag op de omzet uit producten en diensten van zeldzame rassen. De belangrijkste activiteit in het kader van promotie betreft de organisatie van diverse bijeenkomsten en evenementen. Zoals eerder genoemd is de verminderde aandacht voor het ZeldzaamLEKKER-initiatief een kwetsbaar punt op het gebied van promotie.

Een meerderheid van de geraadpleegde organisaties is tevreden over de manier waarop de SZH invulling geeft aan haar rol als belangenbehartiger van zeldzame rassen. Wederom geldt dat het grote netwerk van de SZH – en dan met name contacten met de

overheid en het CGN – hierin een belangrijke rol vervuld. Enkele in het oog springende wapenfeiten op het gebied van belangenbehartiging zijn de opzet van het parapubestand, en de initiërende rol rond het Gilde van traditionele schaapherders. Wel geven diverse respondenten aan dat de SZH in hun optiek (nog) meer zou kunnen betekenen op het gebied van belangenbehartiging. Hierbij wordt gewezen op de promotionele rol rond ZeldzaamLEKKER en de lobby in de richting van de overheid (als het gaat om klemmende wet- en regelgeving) en richting natuurbeheerders (wat betreft toegang tot weidegebieden).

Op het gebied van fondsenwerving heeft de SZH een bescheiden rol. Bij een klein deel van de organisaties heeft de SZH een rol vervuld door te bemiddelen en doorverwijzen naar subsidies en sponsoring of doordat promotionele activiteiten van de SZH leiden tot een groei in donateurs bij ras- en stamboekorganisaties.

Bedreigingen voortbestaan

Uit de raadpleging van ras- en stamboekorganisaties en ZeldzaamLEKKER-bedrijven en sleutelpersonen blijkt dat er diverse bedreigingen bestaan voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen. Eén van de belangrijkste bedreigingen is de vergrijzing van houders. Drie kwart van de geraadpleegde organisaties ziet dit als een concrete bedreiging. Overigens vormt vergrijzing niet alleen een bedreiging voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen, maar ook voor het voortbestaan van organisaties die zich bekommeren om zeldzame huisdierrassen. Bijna twee derde deel van de respondenten en vooral vertegenwoordigers van ras- en stamboekorganisaties heeft aangegeven dat hun toekomst onder druk staat als gevolg van vergrijzing. Met het oog op de toekomst is het werven van nieuwe houders dus een belangrijk aandachtspunt.

Naast vergrijzing zijn er meer bedreigingen voor het voortbestaan van zeldzame huisdierrassen en organisaties die deze rassen een warm hart toedragen. Prominente andere bedreigingen worden gevormd door knellende wet- en regelgeving (op het gebied van transport, mestuitstoot, e.d.), inteeltproblematiek en hoge kosten die met het houden van zeldzame huisdieren gepaard gaan.

Toekomst

Wat betreft de toekomst zijn respondenten het er unaniem over eens dat de SZH zich in moet blijven zetten voor het behoud van zeldzame huisdierrassen. De SZH vervult namelijk een onmisbare rol met name op het gebied van promotie, foktechnische deskundigheid en belangenbehartiging. Wanneer de SZH haar activiteiten zou staken heeft dit verregaande gevolgen voor de professionaliteit van de fokkerij en voor de promotie van zeldzame huisdierrassen. Daarnaast zal dan ook het netwerk van de SZH verdwijnen. Volgens ras- en stamboekorganisaties leidt dit op termijn tot een daling van het aantal houders, minder variatie in rassen en krimp in de omvang van populaties.

Ten aanzien van de toekomst zien de geraadpleegde organisaties en sleutelpersonen enkele aandachtspunten. Om te beginnen wijzen zij op kansen die er liggen op het terrein van belangenbehartiging. Wet- en regelgeving is geënt op de gangbare veehouderij. Dit stuit op diverse problemen bij kleinschalige houders van zeldzame rassen. Hierbij dient gedacht te worden aan knelpunten rond dierentransport, inentingen, slachteisen,

mestuitstoot, keuringen, e.d. Op deze terreinen biedt het verkrijgen van een uitzonderingspositie meer mogelijkheden voor een rendabele bedrijfsvoering. Een ander aandachtspunt op het gebied van belangenbehartiging is de lobby richting natuurbeheerders om voor zeldzame huisdierrassen meer toegang te verkrijgen tot weidegebieden.

Een aandachtspunt op het gebied van vermarkten van producten van zeldzame huisdierrassen betreffen knelpunten bij de organisatie van de logistieke keten. De volumes van dierlijke producten uit zeldzame huisdierrassen zijn veelal dusdanig klein dat deze niet in aanmerking komen voor gangbare verwerking. Met name ZeldzaamLEKKER-bedrijven geven aan dat zij onvoldoende mogelijkheden zien voor de verwerking van hun producten. In het verlengde hiervan geven respondenten aan dat promotie van producten van zeldzame huisdierrassen een aandachtspunt is. Het ZeldzaamLEKKER-initiatief is wat hen betreft hiervoor een geschikt vehikel. Echter als gevolg van bezuinigingen komt promotie steeds meer in het gedrang.

Tot slot wijzen sleutelpersonen en partners uit het veld op de vergrijzing van houders, die op termijn het voortbestaan van vooral kwetsbare populaties kan bedreigen. Zij onderstrepen dan ook de noodzaak om aandacht te besteden aan de werving van nieuwe houders.

6.3 Aanbevelingen

In deze afrondende paragraaf zullen we op grond van de voorgaande uitkomsten een aantal aanbevelingen formuleren. In het onderstaande presenteren we deze bouwstenen in de vorm van concrete aanbevelingen en bijbehorende onderbouwing.

1. Breng meer focus aan in SZH-activiteiten.

Toelichting

De SZH is een kleine organisatie die bovendien gekrompen is in de afgelopen jaren. Dit vraagt daarom ook om keuzes te maken in de activiteiten die de SZH nog kan blijven doen. Aan de andere kant signaleren partners dat de SZH niet meer goed in staat is om aan alle activiteiten die in de afgelopen jaren zijn geïnitieerd op een volwaardige wijze follow up te geven. Versnippering van activiteiten ligt hierdoor nadrukkelijk op de loer. Er bestaat daarom behoefte aan meer focus in de activiteiten (zie aanbeveling 2).

2. Zet als SZH met name in op vergroten fokkerijkennis en voorlichting/ educatie.

Toelichting

Vergroten fokkerijkennis is een speerpunt van het ministerie van EZ. Verder blijkt uit de resultaten van de evaluatie dat de achterban de activiteiten van de SZH op dit thema erg goed waardeert. Voorlichting en educatie wordt echter steeds belangrijker in verband met vergrijzing zoals duidelijk uit de evaluatie naar voren gekomen is. Het is daarom zeer belangrijk dat de SZH daar aan blijft werken c.q. versterkt daarop inzet. Aandacht voor voorlichting en educatie wordt steeds meer een noodzakelijke voorwaarde om zinvol in te

kunnen blijven zetten op het (EZ-)speerpunt van bevorderen van fokkerijkennis. Als er in komende periode niet voldoende 'nieuwe aanwas' komt binnen de verschillende fokkerijorganisaties/fokkers valt er steeds minder fokkerijkennis over te dragen.

3. Overweeg om meer middelen voor de SZH ter beschikking te stellen.

Toelichting

Gebleken is dat het verwerven van additionele middelen – mede vanwege het kleinschalige karakter van SZH – geen haalbare c.q. realistische optie is geweest. Mede daarom is de SZH in de afgelopen periode in een gevaarlijke negatieve spiraal beland die haar continuïteit bedreigt. Dit terwijl uit de evaluatie blijkt dat de SZH duidelijk een toegevoegde waarde heeft voor houders van zeldzame huisdierrassen op het gebied van professionalisering en promotie. Daarnaast speelt – zie aanbeveling 2 – de noodzaak mee om (extra) inzet te (blijven) plegen op voorlichting en educatie. Met haar huidige middelen kan de SZH niet echt 'een vuist maken' op haar speerpunten: het bevorderen van fokkerijkennis en aandacht voor voorlichting en educatie.

4. Onderzoek als SZH op welke manier het vermarkten van producten van zeldzame huisdierrassen kan worden versterkt.

Toelichting

Op het gebied van vermarkten van producten van zeldzame huisdierrassen lopen houders tegen enkele knelpunten aan. Allereerst wijzen houders op de verminderde inzet van de SZH op promotionele activiteiten zoals ZeldzaamLEKKER. Hierdoor wordt het moeilijker om producten te promoten en af te zetten. Verder hebben houders ook behoefte aan meer ondersteuning bij het vinden van afzetkanalen voor hun producten. Omdat het niet mogelijk is om te concurreren met de gangbare veehouderij, is het van belang om geschikte nichemarkten te vinden. Daarnaast geven houders aan dat er onvoldoende verwerkers van producten van zeldzame huisdierrassen voor handen zijn. Voor de gangbare verwerking zijn de volumes veelal te klein en kosten te hoog.

5. Onderzoek als SZH op welke manier de rol van belangenbehartiger kan worden versterkt.

Toelichting

Wet- en regelgeving is geënt op de gangbare grootschalige veehouderij en sluit daardoor niet goed aan bij de kleinschaligheid van zeldzame huisdierrassen. Ten aanzien van deze wet- en regelgeving bestaat er op verschillende terreinen behoefte aan het verkrijgen van een uitzonderingspositie. Hierbij dient gedacht te worden aan wet- en regelgeving op het gebied van inentingen, transport, slacht e.d. Naast belangenbehartiging op het gebied van wet- en regelgeving bestaat er ook behoefte aan lobbywerk richting natuurbeheerders om aldus toegang tot weidegebieden te verkrijgen.

6. Zet als SZH meer in op het vergroten van de bekendheid van het paraplubestand.

Toelichting

Uit het veldwerk blijkt dat slechts de helft van de geraadpleegde organisaties op de hoogte is van het bestaan van het paraplubestand. Daarnaast blijkt dat vooralsnog een klein deel van de zeldzame huisdierrassen in het bestand is opgenomen. Het vullen van het paraplubestand is een tijdsintensieve klus die veel uitleg over- en afstemming met ras- en stamboekorganisaties vergt. Wanneer de bekendheid van het bestand en haar nut en meerwaarde meer worden uitgedragen kan op een effectievere manier worden gewerkt aan het vullen van dit bestand.

Literatuur

Ministerie van Economische Zaken, 2011-2014
Subsidiebeschikkingen

Stichting Zeldzame Huisdierrassen, 2011
Meerjarenplan 2011-2013

Stichting Zeldzame Huisdierrassen, 2011-2014
Diverse jaarverslagen, resultatenoverzichten en subsidieverzoeken

Stichting Zeldzame Huisdierrassen, Stichting De Oerakker, het Bosschap en het Centrum voor Genetische bronnen Nederland, 2013
Nationaal Plan voor het in situ behoud en de stimulering van ons Nederlands levend cultureel erfgoed

Geraadpleegde websites

www.szh.nl
www.zeldzaamlekker.nl

Bijlage I Geraadpleegde sleutelpersonen

Naam	Organisatie
drs. G.M.J.M. Boink	Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH)
mw. ir. M.C.W. Graf	Ministerie van Economische Zaken (EZ)
ir. S.J. Hiemstra	Stichting Zeldzame Huisdierrassen/ Centrum voor Genetische Bronnen Nederland (CGN)
drs. W. Roeterdink	Ministerie van Economische Zaken (EZ)
mw. dr. A.W. Zegwaard	Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH)

Bijlage II Tabellen

Figuur II.1 Mate waarin vergrijzing een bedreiging voor het voortbestaan van zeldzame rassen is

